



سال اول | شماره دوم | مرداد ۱۴۰۲

# V69

مجله

## چطور در ترکیه موفق شویم؟

قیمت نسخه چاپی مجله ۱۴۹.۹۰ tl

## سلطان ماست جهان

همیشه لازم نیست دیوار جدیدی بسازیم  
گاهی لازم است دیوارهای قدیمی را رنگ آمیزی کنیم!

# Chobani

## مگر ایران چش بود؟

پلن B در ترکیه

صفحه ۱۷

## یک من و توی متفاوت

رشد فردی

صفحه ۰۹

## کشاورزی زندگی

هزینه مراقبت و داشت ایده

صفحه ۰۲



مجموعه مشاوره کسب و کار

با هدف دستیابی به  
موفقیت ایرانیان در ترکیه  
راه اندازی شده است

- مشاوره در راه اندازی کسب و کار در ترکیه
- مشاوره در یافتن تخصصی مورد نیاز بازار هدف در ترکیه
- مشاوره در یافتن و آمندی های شخصی یا مجموعه های مقاضی راه اندازی کسب و کار در ترکیه
- اعتبار سنجی ایده های کسب و کار
- تحقیقات بازار ترکیه به صورت سفارشی و تخصصی
- طراحی هویت بین‌المللی جدید از استراتژی تا هویت بصری، انتخاب اسم، شعار، لوگو و برندهای
- طراحی بیزنس مدل برای مقاضیان راه اندازی کسب و کار در ترکیه
- مشاوره استخدام منابع انسانی
- مشاوره مالی و سرمایه‌گذاری در ترکیه
- کوچینگ شخصی و سازمانی



[ViMagTr@gmail.com](mailto:ViMagTr@gmail.com)



+90 (552) 155 6960 +90 (232) 278 0303



6076/4 sokak-park mandalin- No 4- D.6  
İmbatlı mah- Medical Point önünde-  
Karşıyaka, İzmir, Türkiye



# گروه توران دیزاین

انواع خدمات زیر در استان ازمیر:

- بازسازی و مرمت انواع ساختمان‌های مسکونی و تجاری
- طراحی و اجرای معماری داخلی ساختمان
- طراحی و چیدمان فضاهای داخلی
- مشاور خرید تجهیزات منزل (مبلمان، اکسسوری و دکوراتیو)

+90 (552) 386 4410

+90 (541) 816 2045



سال اول | شماره دوم | مرداد ۱۴۰۲

## چطور در ترکیه موفق شویم؟

قیمت نسخه چاپی مجله 149.90tl



داستان مجله وی در جایی رقم خورد که احساس کردیم هموطنان ما چه کسانی که اکنون در ترکیه سکنی دارند و چه عزیزانی که هنوز ساکن ایران هستند اطلاعات دقیق و شفافی درخصوص راهاندازی بیزنس در ترکیه و کسب موفقیت در این کشور ندارند.

پس براین شدیم تا هر ماه اطلاعات دقیق و جامعی درخصوص کسب و کارهای موفق یا حتی شکست خورده ترکیه جمع آوری کنیم و بتوانیم مدارک و منابعی درست و صحیح را در اختیار شما عزیزان قرار دهیم.

برخی دیگر از اهداف ما در مجموعه وی (موفقیت ایرانیان در ترکیه) این موارد بوده است:

- کسب اطلاعات کاربردی درخصوص کسب و کارهای ترکیه
- نحوه دقیق راهاندازی کسب و کار در ترکیه
- درک تفاوت‌های کسب و کار در ایران و ترکیه
- درک شباهت‌های کسب و کار در ایران و ترکیه
- از کجا شروع کنم؟
- اصلاً راهاندازی کسب و کار در ترکیه مناسب من هست؟ به درد من می‌خورد؟
- روش یا روش‌های درست پول درآوردن در ترکیه چیست؟
- فرصت‌های کاری در ترکیه چه هستند؟
- آشنایی با برندهای ترکیه‌ای
- درک دلایل موفقیت اقتصادی برندهای ترکیه‌ای
- شناخت ایرانیان موفق در ترکیه
- چطور در ترکیه پول دریابویم؟
- چطور در ترکیه موفق شوم و موفق بمانم؟

صاحب امتیاز	مجموعه کسب و کاری (موفقیت ایرانیان در ترکیه)
مدیر مسئول	احسان مهدی نژاد
سردییر	مجید مجیدی
مدیر گرافیک	مهلاعتمادی آذانس توسعه کسب و کار پل
همکاران این شماره	دکتر شروین اردلان، علی هان، آرین سلیمانی، دکتر روزبه فاضلی، دکتر المیرا مختار زاده، ازرا سهند



+90 (522) 1556960  
+90 (232) 2780303



sokak-park mandalin- No 4- 6076/4  
D.6 İmbatlı mah- Medical Point  
önünde- Karşıyaka, İzmir, Türkiye

« استفاده از مطالب ماهنامه با ذکر مأخذ مانع ندارد.  
» نشریه در قبیل یا رد مطالب ارسالی مختار است.

# فهرست

۰۱

یادداشت مدیر مسئول  
محتوای کپسولی

۰۲

یادداشت سردبیر  
کشاورزی زندگی

۱۳

داستان زندگی، مهاجرت و کسب و  
کار یک ایرانی موفق در ترکیه

۱۷

مگر ایران چش بود؟

۲۱

در مهاجرت به ترکیه واقع بینی را  
فراموش نکنید!

۲۳

تحلیلی بر روند مهاجرت و  
سرمایه‌گذاری به ترکیه

۲۷

کارفور جهانی و کارفور سا در ترکیه

۳۱

معرفی فشرده تقسیمات کشوری و  
شهری در ترکیه

۳۹

ثروتمندترین های ترکیه چه کسانی  
هستند و برند های ایشان چیست؟

همیشه لازم نیست دیوار جدیدی  
بسازیم گاهی لازم است دیوارهای  
قدیمی را رنگ آمیزی کنیم!



فایل‌های باز سرعت عمل کرد  
مغز را به شدت پایین می‌آورد،  
پس حتما سعی کنید کارهای  
هرچند کوچک خود را نیز  
یادداشت کنید.

بررسی تحلیلی و دقیق اکوسیستم  
استارتاپی ترکیه پارت اول





یادداشت مدیرمسئول | احسان مهدی نژاد

## محتوای ضدکپسولی!

مثل راهاندازی کسبوکار در کشوری جدید، مهاجرت، خرید ملک و جابجایی های سنگین مالی انجام دهیم حتی نیاز به تحقیقاتی دقیق و کسب دیدگاهی واقع‌بینانه و تخصصی داریم. پس در این مسیر، مطالعه منابع دسته اول و صحیح البته در کنار مشاورانی خبره و معتمد را نیز نباید فراموش کنیم.

امید است در این شماره از مجله وی بتوانیم مثل همیشه بیاموزیم و بیاموزانیم.

همچنان پذیرای ایده‌های شما جهت بهبود محتوای مجله هستیم.

کمی عجیب باشد!

اما من با همراهی سردبیر محترم جناب مجیدی و تیم همراهمان در گروه وی به شدت معتقد هستیم همچنان هستند بسیاری از کسانی مثل شما عزیزان که دوست دارند و ترجیح می‌دهند به مطالب و موضوعات، کمی عمیق‌تر بیندیشند و صرف‌باشد محتواهای یک‌یا چند خطی و کپسولی و شاید زرد نیستند.

پس همین موضوع به ما انگیزه ادامه کار می‌دهد...

ضمنا نباید نادیده بگیریم که اگر قرار باشد ما کارهایی عمیق و بسیار جدی،

خوشحالم از این که اکنون با دومین

شماره از مجله وی در کنار شما عزیزان هستیم.

پیام‌های آکنده از مهر و محبت شما عزیزان در کنار نقدهای سازنده‌ای که دریافت کردیم به ما بیش از پیش انگیزه ادامه مسیر داده و همچنان می‌دهد.

در این دورانی که حجم زیادی از محتواهای موجود به صورت کپسولی از طریق رسانه‌های مختلف تصویری و گاه‌ها متنی به دست ما مخاطبان می‌رسد، تولیداتی جدی‌تر و نیازمند صرف زمانی طولانی‌تر مثل مطالعه مجله و کتاب، شاید کاری

## کشاورزی زندگی

بین المللی شوند، آنها:

- هیجان اولیه را دارند....
- سرمایه‌گذاری می‌کنند....
- تلاش می‌کنند....

ولی کم کم هیجان فروکش می‌کند،  
خسته می‌شوند و در گیرنا می‌بینند.

یکی از دلایل مهم این موضوع همین  
است که ما فراموش کرده‌ایم از این

نهال نمی‌توان میوه گرفت!

کشاورزی زندگی، استعاره‌ای از همین

واقعیت است که برای کسب نتایج، در  
عمل نیاز است تا هزینه مراقبت و  
داشت ایده را نیز بپذیریم، گاها  
بپردازیم و بدانیم شاید مانند شخص  
کشاورز که با همه تلاش‌هایش گاهی  
اوقات هم به نتیجه مطلوب نمی‌رسد و  
دوباره از ابتدا تلاش می‌کند، ما هم  
باید توان پذیرش ناکامی را در برخی  
سرمایه‌گذاری‌ها یا چه بسا  
تصمیمات کسب‌وکاری خود داشته  
پاشیم و دوباره و چندباره و شاید با  
روش‌هایی جدید در مسیر اهداف خود  
حرکت کنیم.

اگر تجربه کشاورزی یا باغبانی داشته باشید، می‌دانید که ابتدا یک بذر یا نهال کاشته می‌شود و پس از مدتی به ثمر می‌نشیند و نهایتاً محصول برداشت می‌شود. اگر برای شما هم سوال شد که یک جای کار می‌لنگد کاملاً موافق!

**از یک مرحله مهم، به سادگی عبور  
کردم....**

### مرحله «داشت»

در فرآیند کشاورزی وقتی بذری کاشته می‌شود، تراشه دوران شروع مسئولیت‌پذیری کشاورز برای مراقبت آغاز می‌شود. آب کافی، نور مناسب، از بین بردن آفات، جلوگیری از آسیب حیوانات موزی و بسیاری اقدامات دیگر در کنار هم قرار می‌گیرند تا آن بذر یا نهال به بار بنشینند.

آنچه به نظر می‌رسد بخشی از دنیای امروز  
**فراموش کرده این همین مرحله**

### داشت است!

بسیاری افراد را می‌بینیم که تصمیم می‌گیرند وارد کسب‌کار و تجارت ملی یا



# سلطان ماست جهان

همیشه لازم نیست دیوار جدیدی بسازیم گاهی لازم است دیوارهای قدیمی را رنگ آمیزی کنیم!

با هم بخوانیم داستان زندگی و موفقیت این کارآفرین ترکیه‌ای را.....

حمدی اولوکایا (متولد ۱۹۷۲ یا همان ۱۳۵۱) تاجر، فعال و بشردوست میلیارد ترکیه‌ای از قومیت کرد مستقر در ایالات متحده است.

اولوکایا مالک، بنیانگذار و مدیر اجرایی Chobani، برنده شماره یک فروش ماست چکیده در ایالات متحده است.

او ابتدا تأسیسات تولیدی برند ماست خودش را در شمال نیویورک تأسیس کرد و از آن

زمان به بعد در آمریکا، استرالیا، آمریکای جنوبی و آسیاگسترش داد.

طبق گزارش فوربس، دارایی خالص او در ۲۰۲۲ معادل ۲۱ میلیارد دلار آمریکا است و

به همین دلیل در لیست میلیاردگران ترکیه‌ای نیز قرار دارد.

**موفقیت بزرگ او پس از راه اندازی مجدد یک کارخانه متروکه تولید ماست در سال ۲۰۰۵،**

**در منطقه‌ای قدیمی از ایالت نیویورک بود.**



برند چوبانی (به همان معنای چوبان در فارسی و ترکی) در کمتر از پنج سال به فروش سالانه بیش از یک میلیارد دلار دست یافت و تا سال ۲۰۱۱ به برند پیشرو ماست چکیده در ایالات متحده تبدیل شد.

موسسه معتبر ارنست اند یانگ در سال ۲۰۱۳، حمدی اولوکایا را به عنوان کارآفرین سال جهان معرفی کرد و مجله معتبر *Inc*. او را به عنوان یکی از مهمترین کارآفرینان دهه گذشته در سال ۲۰۱۹ معرفی کرد.

در جولای ۲۰۲۲، دبیر کل سازمان ملل، آنتونیو گوتیرش، اولوکایا را به عنوان یکی از حامیان اهداف توسعه پایدار سازمان ملل متحد معرفی کرد.

پس می‌بینیم طرف ما صرفاً یک آدم تجاری عادی نیست و شدیداً به دنبال دستیابی به اهداف مهمتری نیز بوده است.

**ضمنا با این که دکترای دانشگاهی ندارد و حتی زبان انگلیسی را با لهجه صحبت می‌کند حدود ده دکترای افتخاری در حوزه‌های منابع انسانی، خلاقیت و کارآفرینی از دانشگاه‌های معتبر دنیا دریافت کرده است!**

فردا آفتاب صبحگاهی تابیدن را آغاز کردو من راهی جاده‌های بیرون شهر نیویورک شده بودم، داشتم به سمت مزارعی که کارخانه متروکه در آن قرار داشت رانندگی می‌کردم، از جنگل‌ها و تپه‌ها می‌گذشتم و دوباره خاطرات کودکی برایم زنده شدند.

من دامدار بودم و در کودکی با گوش دادن به داستان‌های چوپان‌ها بزرگ شده بودم. در دوران‌های کوچ ما چیز زیادی همراه نداشتیم به جزو سایل اولیه زندگی، افراد ایلمان و داستان‌های کوهستان! به کارخانه متروکه ۸۵ ساله در انتهای یک خیابان بن بست قدیمی رسیدم و دیدم که حال ساختمان واقعاً نذار است و شاید هم به همین دلیل بود که قیمت‌ش توسط مالک یعنی شرکت بزرگ و غول مواد غذایی، kraft کرافت تا به این حد مفت اعلام شده بود تا جایی که می‌شد فکر کنی **گویا یک صفر کم دارد!**

به همین دلیل هم من تصور کردم که می‌توانم به خرید آن فکر کنم هرچند که پول نقدی هم در بساط نداشتیم. در آن دوران من صرفاً صاحب یک کارگاه کوچک پنیر فروشی بودم و باید اعتراف کنم آن شغل مرا خیلی ارضاء نمی‌کرد.

به هر حال وارد کارخانه شده و دیدم که ۵۵ انسان که همانا کارگران حالا بیکارشده کارخانه بودند داخل محوطه عاطل و باطل می‌گردند و گویا منتظر دستوراتی بابت تخلیه و تخریب کارخانه هستند.



Entrepreneurs MEDIA

## دوران اولیه زندگی و تحصیلات

حمدی اولوکایا در روستای کوچکی در منطقه ایلیچ در استان کوهستانی ارزینجان در مرکز ترکیه، در یک خانواده دامدار متولد شد. او شش خواهر و برادر داشت و خانواده‌اش صاحب یک مزرعه گوسفند، بز و لبنتیات در نزدیکی روختانه فرات درست می‌کردند.

این خانواده اغلب یک زندگی نیمه عشاپری فصلی را برای گله‌داری داشتند. حمدی از تاریخ تولد دقیق خود مطمئن نیست زیرا او در یکی از کوهپیمایی‌های خانواده به دنیا آمده است.

## حالا از اینجای داستان موفقیت برند

## چوبانی را از زبان خود حمدی اولوکایا

### بشنوید:

سال ۲۰۰۵ (۱۳۸۴) روزی به صورت کاملاً اتفاقی آگهی فروش یک کارخانه قدیمی ماست را که در مغازه‌ام بود به همراه مابقی کاغذهای اضافی به سطل آشغال انداختم اما .... بیست دقیقه بعد آن را دوباره درآوردم، صاف و صوف کردم و این بار به آن نگاهی خردوارانه انداختم.

پدر حمدی نمی‌خواست که او دامدار باقی بماند پس او را بعد از تحصیلات دبیرستان، راهی پایتخت کرد. حمدی پس از تحصیل در رشته علوم سیاسی در دانشگاه آنکارا، در سال ۱۹۹۴ به ایالات متحده نقل مکان کرد تا در دانشگاه آدلی در لانگ آیلند نیویورک تحصیل کند.

پدر حمدی چند سال بعد طی سفری که به آمریکا داشت بعد از چشیدن طعم‌های



**چندماه بعد همه ۵۱ نفر با قیمتانده از**

**آن ۵۵ نفر را دوباره استخدام کردیم،**

**سپس ۱۰۰ نفر دیگر و دوباره ۱۰۰ نفر**

**دیگر و بعد ۱۰۰۰ نفر تا بالاخره**

**رسیدیم به ۲۰۰۰ نفر!**

یکی از اقداماتی که در آن دوران انجام شد آوردن یک استاد ماست چکیده با نام مصطفی دوعان از ترکیه بود که به مدت دوسال در کارخانه برای تولید محصول باقی ماند. ضمناً ما به دستگاهی خاص برای تولید ماست چکیده در مقدار زیاد نیاز داشتیم که در آمریکا وجود نداشت و اگر می‌خواستیم از جای دیگر دنیا تهیه کنیم به حداقل یک میلیون دلار احتیاج داشتیم!

ما این پول را نداشتیم و با خلاقیتی که به خرج دادیم یک دستگاه دست دوم ۵۰/۰۰۰ دلاری را در آمریکا خریده و با ایجاد تغییرات لازمه ماست خود را تولید کردیم.

پنج سال بعد برنده شماره یک ماست معروف به یونانی (همان ماست چکیده خودمان) در آمریکا بودیم و ماستی که در آمریکا تنها یک درصد سهم بازار داشت را به حدود بیست درصد رساندیم!

تشویقی برای کسب‌وکارهای محلی، کارخانه را حدود پنج ماه بعد بخریم. به محض خرید کارخانه از ۵۵ نفر کارگر و کارمند سابق آنجا چهار نفر را استخدام کردیم، یکی از آن‌ها همان آفای ریچ مدیر تولید قبلی بود. ما سریعاً پس از استخدام یک جلسه گذاشتیم.

در جلسه ریچ پرسید که خب حمدی برنامه‌های چیه؟

گفتم: اول، رنگ می‌خریم! با تعجب و کمی ناراحتی گفت: خب بعدش؟

دوم، دیوارها را سفید می‌کنیم! و ریچ این بار واقعاً کلافه شده بود اما باید بگوییم واقعاً در آن لحظات برنامه جامعتری نداشتیم، من فقط می‌خواستم آن کارخانه را بخرم و احتمالاً یک جور ماست ترکیه‌ای در آن تولید کنم.

ناگفته نماند هیچ‌کدام از کارمندان و البته خودم باورمن نمی‌شد که در کمتر از دو سال بعد ماستی را به آمریکایی‌ها بدهیم که تا قبل از آن نه دیده بودند و نه چشیده بودند!

ابتدا نام شرکت را آگرو فارما گذاشتیم اما چندماه بعد اسم برنده چوبانی را برگرفته از واژه چوبان ترکیه‌ای انتخاب کردم. اسمی که واقعاً شایسته و باشته یک محصول لبنی بود هرچند که نزد آمریکاییان معنای خاصی نداشت اما به حد کافی متمایز بود.

با شخصی به نام ریچ، مدیر تولید کارخانه که از نسل سوم کارگران آنجا بود کمی صحبت کردم و دلم بیش از پیش به دلیل بسته شدن و بیکاری کارگران به درد آمد.

خلاصه به نیویورک برگشتم و سریعاً به وکیل ماریو زنگ زدم و گفتم می‌خواهم این کارخانه را بخرم نظرت چیست؟

ماریو گفت: دیوانه‌ای؟ بزرگترین تولید کننده لبنیات و مواد غذایی آمریکا (کرافت) دارد از صنعت تولید ماست بیرون می‌آید و تو می‌خواهی تازه ماست تولید کنی؟

گفتم درست می‌گی و گوشی را قطع کردم.

تمام شب با فکر آن کارخانه سر شد و فردا صبح اول وقت دوباره به ماریو زنگ زدم و گفتم من این کارخانه را می‌خواهم!

به من گفت: حمدی فرض کنیم که دیوانه شدی و می‌خواهی این کارخانه را بخری، بگو با کدام پول؟ تو حتی شش ماهه پول حق مشاوره من رو هم ندادی!

راست می‌گفت اما من گفتم این کارخانه را می‌خواهم، لطفاً راهش را پیدا کن!

به هر حال با کمک ماریو توانستیم با اخذ مجوزهای لازم و گرفتن دو وام مختلف، یکی از اداره امور تجارت کوچک و دیگری کمک‌های مالی

من و کارمندان جدیدم واقعا در هنگام رنگ آمیزی دیوارها بود که یکدیگر را شناختیم و باور کردیم.

پنج سال اول را شباهت‌روزی و تمام روزهای سال را کار کردیم تا کارخانه را تعمیر کرده و بازسازی کنیم و البته تولیدات هم بعد از پایان سال دوم جریان داشتند.

**سال ۲۰۱۶ چوبانی ۱۰ درصد سهامش را که چندصد میلیون دلار بود با تمام کارکنانش براساس سابقه آن‌ها تقسیم کرد تا جایی که برخی از آن‌ها به دلار میلیون‌رشدندا**

## دستورالعمل ضد مدیر عامل

حمدی اولوکایی ترکیه‌ای می‌گوید: راهبرد کنونی مدیر عاملان تجارت در جهان شکست خورده است!

این که پشت میزهای شرکت در دفاتر شیک و پیک خودمان بنشینیم، صرفا از روی دفاتر حسابرسی برای محصولات و آدمها تصمیماتی بگیریم، حقوق‌های نجومی برای خودمان تصویب کنیم و در عین حال کارگرانمان را در فقر و تنگ‌دستی نگه داریم بسیار ناکارآمد است.

ما اکنون درست مثل ضد قهرمان‌های فیلم‌های هالیوودی در تجارت به ضد مدیر عامل‌ها احتیاج داریم!

ما به رهبران شرافتمند کسب و کار نیاز داریم. تجارت موفق امروزی باید مراقب کارمندانش باشد.

## آیداهو

او سپس در سال ۲۰۱۲ به ایالت نه‌چندان

به نظر من در تجارت‌های نوین و موفق آینده، اولویت نباید ساخت پول باشد بلکه باید ساخت یک زندگی بهتر برای همگان باشد.

ضمنا همیشه لازم نیست دیوار جدید بسازیم، شاید بیشتر لازم باشد که دیوارهای قدیمی را رنگ کنیم و البته انتخاب رنگ همیشه با شمام است!

### چند استراتژی کسب و کار چوبانی...

• یکی از تمایزهای بزند این بود که اولوکایا ماست چوبانی را **بدون مواد نگهدارنده** درست کرد!

• از آنجایی که قادر به پرداخت هزینه تبلیغات نبود، زمان و پول خود را روی **بسته‌بندی و پکیجینگ خاص محصول سرمایه‌گذاری** کرد و از یک شکل جدید متمایز به سبک کاسه برای متمایز کردن بزند استفاده کرد.

• او به جای پرداخت هزینه‌ای به فروشگاهها برای اختصاص قفسه به بزند، که شرکت تازه‌کار او توانایی پرداخت آن را نداشت، به فروشگاهها به جای پول نقد برای اجازه نمایش کالاهایش، **ماست پرداخت** می‌کرد.

• او همچنین سمپلینگ ماست را در فروشگاه اجرا کرد تا مشتریان بتوانند محصول را بچشند و بلافاصله آن را خریداری کنند که در آن زمان کار جدیدی محسوب می‌شد.

• پس از این که متوجه شد مشتریانی برای گفتن اینکه چوبانی را دوست دارم با شرکت تماس می‌گیرند از تیم کوچکش خواست تا با و بلاگ نویسان فیس بوک

پیشرفتی آیداهو در آمریکا رفته و در منطقه تونین فالز دومین کارخانه‌اش را که اکنون یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های ماست جهان است را با سرمایه‌گذاری ۴۵۰ میلیون دلار در آنجا تاسیس کرده و نتیجتا میزان درصد بیکاری را در آن منطقه از حدود ۷ به ۲ درصد کاهش داد! حمدی می‌گوید، وقتی در حال استخدام نیروهای کار محلی بودم خیلی‌ها به من می‌گفتند که این‌ها آموزش ندیده و خام هستند!

ما هم در پاسخ به این چالش با یک کالج محلی قرارداد بستیم تا همزمان با ساختن کارخانه، نیروهای جدید را با تخصص‌های لازمه آموزش دهند و همین اتفاق نیز رقم خورد.

از آن طرف اکنون حدود ۳۰ درصد از کارکنان بزند چوبانی، مهاجران و پناهندگان هستند. روزی که من تصمیم گرفتم این افراد که عمدها از آفریقا، آسیا یا آمریکای جنوبی آمده بودند را استخدام کنم مشاوران به من گفتند که اینها انگلیسی بلد نیستند!

گفتم خب من هم انگلیسی بلد نبودم و الان هم خیلی بلد نیستم! نهایتا برایشان مترجم می‌گیریم.

گفتند آدرسشان دور است ماشین ندارند، گفتم برایشان سرویس بگذارید.

### فلسفه بزند چوبانی و حمدی اولوکایا

در رویکرد جدید مدیریتی که من به آن معتقد هستم اولویت‌های اصلی شما باید مشتریان و کارمندان باشند و نه پول و سهامداران!

امدادی برای زلزله ۲۰۲۳ ترکیه-سوریه کمک کند.

### نفوذ و مشاوره

اولوکایا هم به دلیل مهارت‌های کارآفرینی و هم تعهدش به تهیه غذاهای مقرون به صرفه و مغذی تنها با استفاده از مواد طبیعی مورد توجه قرار گرفته است. علاوه بر دریافت جوایز برای کارآفرینی، در آوریل ۲۰۱۴ توسط باراک اوباما به عنوان عضو افتتاحیه ابتکار سفیران ریاست جمهوری درآمد.

اولوکایا عضو هیئت مشورتی منطقه‌ای ایالتی بانک فدرال رزرو نیویورک نیز بود. او از زمان تأسیس چوبانی، ۱۰ درصد از سود خالص شرکت خود را به امور خیریه اختصاص داده است.

بررسی مسیر زندگی این شخص برای ما بسیار آموزنده و انگیزاندگ بود، امید است مطالعه مسیر موفقیت و طرز فکر و عمل حمدی اولوکایای ترکیه‌ای برای شما نیز درس‌هایی ارزشمند داشته باشد.

سازمان ملل اهدا کند. او همچنین به بسیاری از مؤسسات خیریه مسلمان و کردی‌های مرتبط با عراق و سوریه کمک مالی کرده است

و راههای بشردوستانه را برای کمک به پناهندگان در سراسر جهان کشف کرده است. او همچنین در The Giving Pledge، یک ابتکار بشردوستانه که توسط وارن بافت و بیل گیتس تاسیس شده است ثبت نام کرد.

**در جولای ۲۰۱۷، اولوکایا ابتکار حمدی**

**اولوکایا (HUG) را برای آموزش**

**کارآفرینان ترکیه‌ای که استارت آپ‌های**

**موجود را اداره می‌کنند یا برای شروع یک**

**سرمایه گذاری جدید برنامه ریزی**

**می‌کنند، راه اندازی کرد HUG بودجه ای**

**۵ میلیون دلاری در طول پنج سال دارد.**

و توبیت‌تر تماس بگیرند و ارتباط مستمر و مستقیم با مصرف‌کنندگان داشته باشند و این موارد را در رسانه‌های اجتماعی واپرال کنند چون پول تبلیغات عمده را نداشت!

### گسترش برنده

پس از این که برندهای فروشگاهی BJ و Costco شروع به ارائه چوبانی در سال ۲۰۰۹ کردند، این شرکت فروش خود را تا سال ۲۰۱۳ هر سال دو برابر کرد.

تا سال ۲۰۱۷، چوبانی در ایالات متحده به سهم بازار ماست چکیده به رقم بیش از ۵۰ درصد رسید.

چوبانی در سال ۲۰۱۱ در سطح بین‌المللی به استرالیا گسترش یافت، در سال ۲۰۱۶ به مکزیک و تا سال ۲۰۲۱ به چین، مالزی و تایلند نیز صادر شد.

### بشردوستی

در سال ۲۰۱۴ اولوکایا متعهد شد که ۲ میلیون دلار به کمیسarisای عالی پناهندگان



## شماره تلفن های ضروری در ترکیه

از این صفحه عکس بگیرید و در موبایل خود آن را ذخیره کنید



## شماره تلفن های ضروری ترکیه

112

آمبولانس

156

ژاندارمری

110

آتش نشانی

177

آتش سوزی جنگل

155

پلیس

114

مشاوره مسمومیت





شروین اردلان  
قائم مقام شرکت پیگیر

# یک من و یک توی متفاوت

تجربه‌هایی سی‌ساله از یک مدیر کسب و کار

۳۱/۰۶ | ۰۷/۲۰۲۴ | ۰۹۰۹۰۸۳۱



اگر شما هم مثل من در مقطعی از زندگی و کارتان دچار روزمرگی و بی انگیزگی شدید و به این نتیجه رسیدید که روزهایتان بسیار کسل‌کننده شده و هر روز خسته‌تر از دیروز در محل کار خود حاضر می‌شوید، فکر می‌کنم این مطلب بتواند برای شما درست بهمانند خود من مفید باشد.

می‌خواهم بحثم را به این صورت آغاز کنم تا فکر نکنید که بهمانند بزرگترها مشغول نصیحت شما هستم! خیر.

### فاصله‌های غیرقابل جبران....

خیلی از وقت‌ها و شاید برای خیلی از ما پیش می‌آید که می‌بینیم بین آنچه آرزو

داشتیم و آنچه تا کنون به آن دست یافته‌ایم فاصله زیادی است و بدتر این که متوجه می‌شویم این فواصل گاهی اوقات غیرقابل جبران هستند! به نظر من موضوع فاصله، بین ایده‌آل های ما و واقعیت‌های زندگی منطقی است ولی آیا باید نشست و افسوس خورد؟ آیا باید به درهای بسته نگریست؟ البته که پاسخ درست به نظر من خیر است.

با تجربه سی ساله کار و مدیریت به خوبی می‌دانم که تقریباً همه ما در مقابل نصایح گارد می‌گیریم و از آن‌ها کمتر بهره می‌بریم! پس اصلاً قصد نصیحت نیست و صرفاً به اشتراک‌گذاری تجربیات است.

## دایناسورها منقرض شدند ولی....

ما انسان‌ها قابلیت و فقیه‌پذیری بالایی داریم و حداقل در این مورد فعله اوضاعمان از دایناسورها بهتر است، چون هنوز روی کره زمین ساکن هستیم و منقرض نشده‌ایم! احتمالاً این را مدیون ساختن ابزارهایی برای زندگی، رشد و موفقیت با کمک مغز پیشرفت‌هه خود هستیم و فقط کافیست گاهی تغییراتی در ماهیت برنامه‌ریزی و نحوه دریافت و استفاده از اطلاعات داخل مغزمان بدهیم تا از یک فرد بی‌انگیزه یا کم‌انگیزه به یک فرد پرانگیزه و با انرژی مثبت بدل بشویم. من هم دقیقاً به همین دلیل تلاش می‌کنم تا در این مقاله شما را با تعدادی از تجربیات شخصی خودم در این زمینه‌ها آشنا کنم. با من در ادامه همراه باشید.

## آزادی ذهن

بعدها یادداشت کردن اهداف که کمی بالاتر درباره آن صحبت کردیم را تقریباً به انجام تمامی کارهای روزانه هم تعمیم دادم. شاید باورتان نشود که حتی وقتی همان کارهای کوچک و دم‌دستی روزانه را یادداشت می‌کنید حالا هرجایی، می‌تواند باشد، مثلاً روی یک دفترچه کوچک، روی آینه، کاغذی روی داشبورد ماشین یا نوت موبایل، این موضوع به شدت باعث آزادی ذهن شما می‌شود.

چرا که اگر ما آن‌ها را یادداشت نکنیم، ناچار هستیم همیشه بخشی از ذهن خود را درگیر فراموش نکردن آن‌ها کنیم و همین موضوع خستگی ما را دوچندان می‌کند.

این فایل‌های باز سرعت عملکرد مغز را به شدت پایین می‌آورد، پس حتماً سعی کنید کارهای هرچند کوچک خود را نیز یادداشت کنید. البته اخیراً شنیدم که برخی می‌گویند: اگر انجام کاری کمتر از دو دقیقه زمان می‌برد بهتر است آن را به جای یادداشت کردن در همان لحظه انجام داده و از شرش خلاص شوید!

یا استراحت خودم برنامه‌ریزی می‌کرم. من باید می‌توانستم آخر هفته‌ها را به سفرهای کوتاه، کوهنوردی یا به هر حال متفاوت از شرایط روزهای دیگر بگذرانم تا در ادامه بتوانم شش روز پرفشار در هفته را به خوبی سپری کنم.

**چیزی که به خوبی متوجه آن شده بودم، موضوعی بود که شاید برای بسیاری از شما خصوصاً اگر درگیر کارهای سنگین مدیریتی یا اجرایی بوده باشید غریب نیست، فشار کار روزانه مغز‌مرا به شدت خسته می‌کرد و لی در جایی تصمیم گرفتم به جای بازگشتن به خانه و خزیدن زیر پتو، تغییری حاصل کنم. من آن بدن و مغز خسته را به باشگاه می‌بردم و پینگ‌پنگ و بیلیارد بازی می‌کردم.**

نتیجه برای من حیرت‌انگیز بود. پس از دو ساعت تمرین، دیگر نه تنها خسته نبودم بلکه بسیار سرحال و بالانگیزه به خانه باز می‌گشتم.

مورد بعد روزهایی بود که در کلاس‌های دانشگاه استادی پروازی داشتم و به ناچار روزهای پنج‌شنبه و جمعه درگیر درس بودیم و این موضوع تاثیر بسیاری در ضعف عملکرد من در هفته آتی داشت، چرا که نیم روز عصر پنج‌شنبه و تمام روز جمعه را از دست می‌دادم.

این‌ها زمان‌هایی بودند که من باید کاملاً از کار فارغ می‌شدم و برای تفریح

## شاه کلید

اما شاید شاه کلید مطلب امروز من این باشد:

تا جایی که می‌توانید افکار داخل مغزتان را بیرون ریخته و آن‌ها را یادداشت کنید.

این یادداشت کردن قطعاً به ما کمک خواهد کرد تا بتوانیم برنامه‌ریزی بهتری برای زندگی یا احیاناً کسب‌وکار خود داشته باشیم.

## مهم‌ترین‌ها در زندگی

یادتان باشد مهمترین فرد زندگی‌تان خودتان هستید چرا که شما، باید سالم باشید تا بتوانید خانواده‌ای سالم و سلامت داشته باشید. شما باید بتوانید با انگیزه و انرژی مثبت در سرکار خود حاضر شوید تا اگر کارفرمایی دارید از کارتان رضایت کامل داشته باشد.

شما اگر کارمند هستید یا حتی اگر مدیری هستید که مدیری بالای سرماندارید، این انگیزه و حال خوب شما به جای سوق دادن‌تان به سمت اخراج و نابودی می‌تواند سوق‌دهنده شما به سمت ارتقاء و موفقیت بیشتر باشد.

البته اگر خودتان کارفرمایی هستید باز هم این انگیزه و حال خوب برای شما منتج به فوائد مادی و معنوی هم از جانب کارمندان و پرسنل و هم از جانب مشتریان‌تان خواهد شد.

## مطلوب ساده هست اما....

با اتخاذ اهداف مناسب، یادداشت

وجه بیشتری پرداخته و بارها و بارها از خدمات یا محصولات شما استفاده کنند.

تداوی این مسیر، یک من و یک توی متفاوت را در چندسال آینده رقم خواهد زد. به این شک نکن!

برای ختم کلام قسمتی از شعر زیبای پاپلو نرودا را تقدیم شما می‌کنم:  
به آرامی آغاز به مردن می‌کنی  
اگر برای مطمئن در نامطمئن خطر نکنی  
اگر ورای رویاها نروی  
اگر به خودت اجازه ندهی  
که حداقل یک بار در تمام زندگی‌ات  
ورای مصلحت‌اندیشی بروی...  
امروز زندگی را آغاز کن!  
امروز مخاطره کن!  
امروز کاری کن!  
نگذار که به آرامی بمیری.

کردن آن‌ها و ایجاد تعادل بین کار و زندگی یا به عبارتی کار، خودتان و خانواده‌تان، انسان متفاوتی شوید.

## نکته تکمیلی

نکته تکمیلی این بحث هم این است که وقتی دانش‌مان و مهارت‌مان کم است احتمالاً اعتماد به نفس‌مان هم کم خواهد بود هرچند افرادی هم هستند که با نداشتن این موارد، اعتماد به نفس‌کاذب دارند و منظور ما آن دسته نیستند.

این روزها به مدد آموزش‌های فراوان رایگان و چه بسا پولی آنلاین، برای هرکسی در هر نقطه از کره زمین کسب دانش بسیار سهل‌تر از یک دهه پیش شده و حیف است که همیشه در حال فراگیری مهارت‌های جدید نباشیم. فراگیری مهارت‌های تخصصی کسب وکارمان و البته مهارت‌های جنبی که شاید در ابتدا برای کسب وکار مهم به نظر نرسند بعد از مدتی ما را به فردی بدل خواهند کرد که سازمان برای نگه داشتن ما دست‌وپا خواهد زد. اگر بتوانیم به آن جایگاه مطلوب بررسیم دیگر این ما هستیم که حقوق خود را تعیین می‌کنیم و نه کارفرمایی یا مدیر ارشد.

به همین صورت اگر خودتان صاحب کسب وکاری هستید با فراگیری تخصص و مهارت‌ها، کم کم از سایر رقباً متمایز خواهید شد و مشتریان حاضرند برای خرید خدمات از شما

”  
فایل‌های باز سرعت عملکرد مغز را به شدت پایین می‌آورد، پس حتماً سعی کنید کارهای هرچند کوچک خود را نیز یادداشت کنید



## داستان زندگی، مهاجرت و کسب و کار یک ایرانی موفق در ترکیه

چت کردن بودم که با یکی از دوستان قدیمی‌ام مواجه شدم، به واسطه اون تو نستم در رابطه با دانشگاه‌های ترکیه اطلاعاتی کسب کنم. بعد از این که کل اطلاعاتم رو جمع‌وجور کردم دیدم که احتمالاً می‌تونم به ترکیه مهاجرت بکنم. بعد از اون تصمیم، در همون سن هفده سالگی و به تنها‌ی اومدم به آنکارا در ترکیه و در دانشگاه سفارت ایران، پیش دانشگاهی رو به صورت غیرحضوری خوندم و در عین حال برای کنکور ترکیه آماده شدم.

سال بعد در کنکور سراسری ترکیه شرکت کردم و بعد از این که نتایج کنکور مشخص شد همونطور که پیشتر گفتم، پذیرش دندانپزشکی دانشگاه‌ای‌گه ازمیر رو گرفتم و شروع به تحصیل کردم، پس از پنج سال هم مدرک دندانپزشکی خودم رو گرفتم.

خب، من بعد از مقطع عمومی بیکار

حال حاضر ساکن ازمیر. من در دانشگاه اژه (یا همون اگه) ازمیر دندانپزشکی خوندم و پس از اخذ مدرک عمومی در همون دانشگاه در رشته پریودونتولوژی تخصص گرفتم و در حال حاضر متخصص پریو و ایمپلنتولوژی هستم.

**● بسیار هم عالی دکتر روزبه عزیز. اگه ممکنه داستان خودتون رو برای خوانندگان ما به عنوان یک مهاجر تعریف کنید و بفرمایید که این داستان از چه زمانی آغاز شد؟**

در سن هفده سالگی در ایران درس می خوندم مثل خیلی از عزیزان دیگه و قصدم این بود که در کنکور ایران شرکت کنم، ولی همزمان یک موضوعی ذهن و دل منو به خودش مشغول کرده بود و اونم چیزی نبود جز مهاجرت!

برحسب اتفاق روزی در یاوه مسنجر که اون روزها خیلی بیشتر باب بود در حال

در این شماره از مجله وی، مصاحبه‌ای داریم با یک ایرانی جوان و موفق، دکتر روزبه فاضلی که تقریباً نیمی از عمر خود را در ترکیه سپری کرده است. دکتر روزبه طی این مدت توانسته نه تنها در میان ایرانیان بلکه در میان ترکیه‌ای‌ها و در رسته خودش به عنوان یک برنده شخصی ارزشمند شناخته شود، امروز و در این مصاحبه، روزبه عزیز درباره خاطرات مهاجرت و مسیری که طی این سال‌ها طی کرده، تجربیات و نظراتش نسبت به ترکیه با ما صحبت می‌کند.

**● سلام جناب دکتر عزیز، در ابتداء ممنونیم از فرصتی که با این همه مشغله در اختیار ما قرار دادید. لطفاً یک معرفی کوتاه از خودتون برای مخاطبان مجله وی داشته باشید:**

سلام، روزبه فاضلی هستم سی و دو ساله و متولد اصفهان، دندانپزشک هستم و در

● **خب دکتر عزیز بفرمایید رویکرد شما در زمان دانشجویی به چه صورت بود و شاید بهتره بپرسم چه کارهایی با بت ساخت شبکه کاری خودتون کردید؟ خصوصا این که خارجی بودید و الان شاهد هستیم که در ازmir بسیار شناخته شده و پرکار هستید...**

بعد از این که وارد تخصص شدم سعی کردم با اساتید بهنام دندانپزشکی که خیلی معروف بودند و درکارشان هم حرفه‌ای، رابطه خیلی صمیمی داشته باشم و حتی الامکان هرجایی که کمکی از دستم برミ او مد و یا هر کاری که می‌توانستم بکنم که اساتید من رو به عنوان دانشجوی خوب خودشون بپذیرند انجام دادم.

در قبال این رفتارها بود که خیلی از اساتید هم، سعی کردنده که به من کمک کنند. به این صورت بعد از مدتی توانستم در بخش یا سکتور خودمون جایگاه بسیار خوبی رو بdest بیارم.

به عبارتی وارد اون لیگی شدم که به دنبالش بودم و داخل اون فضا که پذیرفته شدم همه با من خیلی خوب رفتاباری کردن.

**اما شاید یک نکته مهم دیگه در رابطه با مسیر من این باشه که صرفا به رشته تحصیلی خودم بسنده نکردم و وارد بخش‌ها و پرنس‌های دیگه هم شدم و سعی کردم نظر خیلی از اساتید رو به خودم جلب کنم. همه این‌ها باعث شدند که شبکه ارتباطی من از همون روزهای دانشجویی ساخته بشه!**

جایگاهی که الان دارم رو دوازده سال قبل برای خودم برنامه‌ریزی کرده بودم و طی این مدت سعی کردم طبق همون برنامه پیش برم، هرچند که حتما طی مسیر فرازو نشیب هایی وجود داشته و همیشه هم در مسیر بودن راحت نبوده!

**تحقیق کردن پیش از گرفتن تصمیمات مهم**، یکی دیگه از خصوصیات من هست و شاید بشه اون رو یک دلیل مهم دیگه در موفقیت دونست. ضمن این که همیشه سعی می‌کنم از افراد صاحب نظر مشورت بگیرم.

**پشتکار و تلاش** اما شاید مهم‌ترین دلیل موفقیت من باشه، شاید برای بعضی‌ها عجیب باشه ولی من طی این سال‌ها تمام روزهای کاری هفته رو حدود ۱۶ ساعت مشغول بدم!

یعنی تقریبا طی این دوران همیشه ساعتها کاری بالایی داشتم، خیلی وقت‌ها خصوصا زمانی که در مراحل رشد کسب وکار یا ایجاد تغییراتی بودم برای مدتی از خوابم هم زده‌ام، گاهی اوقات از تعطیلاتم زده‌ام و این خیلی برای مهم بوده که به اهدافی که گذاشتم در بازه زمانی تعیین شده دست پیدا کنم.

● **دکتر جان چه پیشنهاداتی برای ایرانیانی دارید که الان در ایران هستند و قصد مهاجرت دارند حالا تحصیلی یا....؟**

نظر من اینه اگه کسی می‌خواهد مهاجرت کنه در مرحله اول باید تحقیق کافی انجام بدنه و اطلاعات لازم رو در رابطه با شهری که می‌خواهد زندگی کنه، کشوری که می‌خواهد

در سال ۲۰۱۸ در مسابقات بین‌المللی دندانپزشکی که یکی از کمپانی‌های بزرگ دنیا با نام دنتس‌پلی Dentsply برگزار کرده بود شرکت کردم و موفق شدم رتبه اول ترکیه به عنوان یک خارجی در بین تمام ترکیه‌ای‌ها و خارجی‌ها کسب کنم! در حال حاضر هم که در پلی‌کلینیک خودم مشغول به کار هستم و در آینده ای نزدیک در یکی از پلی‌کلینیک‌های فوق تخصصی ازmir و کل ترکیه که در حال آماده‌سازی است مشغول به فعالیت خواهم شد. باید به عرض برسونم که در اون پلی‌کلینیک، حیطه فعالیتی من بیش از پیش تخصص و بین‌المللی خواهد بود.

● **دکتر عزیز، می‌خواه بدونم که اگه چندین سال به عقب برمنی‌گشته‌ید آیا کاری بود که انجام نمی‌دادید یا به نحو متفاوتی انجام می‌دادید؟**

اگر به گذشته برمنی‌گشتم، باز هم همین راه رو انتخاب می‌کردم، چون معتقدم موقعیتی که الان دارم رومدیون تجربه‌های خوب یا بدی هستم که در گذشته پشت‌سر گذاشتم.

● **می‌توనین درباره عوامل موفقیت خودتون برای مخاطبان مجله وی Vi کمی بیشتر توضیح بدهید؟ چرا که ادعای ما اینه می‌توانیم راه و رسم موفق شدن در ترکیه رو به ایرانی‌های عزیز نشون بدیم.**

**هدف**. درباره عوامل موفقیتم اگه بخواه توضیح بدم قطعا یکی از مهم‌ترین اونها هدف داشتن بوده.

این‌ها مواردی نیستند که خیلی عجیب و غریب باشند.

چرا که در جای‌جای ایران هم آداب و رسوم متفاوتی داریم. ولی در کل اگر بخواه نظر شخصی و تجربه این پانزده سال حضور خودم در ترکیه را بگم، باید بگم نسبت به سایر کشورها، ما و ترکیه‌ای‌ها به هم خیلی نزدیک محسوب می‌شیم.

**● بسیار هم عالی دکتر عزیز، حالا که داریم به آخرای این مصاحبه می‌رسیم می‌توانیم برای مخاطبان مجله ما یک معرفی از خدمات کاری خودتون داشته باشید؟**

بله حتماً، واقعیت‌ش اینه فوکوس و تمرکز ما در خدمات دندانپزشکی، روی کیس‌هایی هست که در ترکیه و حتی خیلی کشورهای دیگه هم غیرقابل انجام هستند. ما بیمارانی داریم که به هیچ وجه برای اون‌ها درمان ایمپلنت در جاهای دیگه انجام نمی‌شه!

ما طی این سالها این توانایی رو بدست آوردم که بتونیم برای هر بیمار با توجه به نیازهای خودش ایمپلنت طراحی و تولید کنیم و بدیم بسانز در بهترین کارخانه‌های سوئیس.

بنابراین این یک نقطه قوت برای ماست که بتونیم برای هر بیمار با توجه به نیازهایش طرح‌های درمان رو فراهم کنیم.

**● دکتر جان حالا می‌خوام به عنوان آخرین پرسش یک سوال تخصصی بیزنسی و شاید کمی چالشی ازتون پیرسم اگه ایرادی نداره؟**

خواهش می‌کنم بفرمایید

ماهاجرت بکنه و یا اگه مهاجرتش تحصیلی هست درباره رشتہ‌ای که می‌خواهد ادامه تحصیل بده کسب کنه.

اگه برآش امکان داره در جایی که انتخاب کرده یعنی همون محل مهاجرتش چند ماهی زندگی کنه و درباره شرایط اقتصادی، فرهنگ، ارتباطاتش با مردم و یا بیزنس اون منطقه، یک اطلاعاتی کسب کنه و سپس به مهاجرت دائمی فکر و تصمیم گیری کنه.

**● بسیار هم عالی، دکتر روزبه عزیز، شما با توجه به این که حدود پانزده سال است ساکن ترکیه هستید و طی این سالها هم کلی مراجعان سطح بالای ترکیه‌ای، از سیاسیون گرفته تا صاحبان کسب وکار داشتید به نظرتون چه گزینه‌هایی رو باید عزیزانی که قصد راهاندازی کسب وکار در ترکیه دارند بهش توجه ویژه داشته باشند؟**

در رابطه با دوستانی که قصد ایجاد بیزنس در ترکیه رو دارند نظر من اینه که کسب وکار در ایران به صورت دیگه‌ای کار می‌کنه و در ترکیه به شکل دیگری....

بنابراین برای این که بتونن کسب وکار مورد نظرشون رو راهاندازی کنن و البته موفق بشن باید سعی کنن که سیستم و

یا مدل بیزنس ترکیه رو یاد بگیرند و نسبت به اون سرمایه‌گذاری کنن.

به طور مثال من مطمئن هستم از جمله عادتهای خورد و خوراک و سیستم رستوران داری ایران را نمی‌شه تغذیه‌ای و همچنین در بسیاری از رفتارهای اجتماعی شباهت‌های زیادی دقيقاً با همان کانسپت در ترکیه اجرا داریم، البته نباید نادیده بگیریم که در برخی موارد اختلافاتی هم داریم ولی مشتریان ترکیه‌ای است.

باید بگم من به عنوان مدرس جراحی های پیشرفته در خیلی از شهرهای ترکیه و چند کشور خارجی سخنرانی‌های مختلف داشته‌ام.

ضمنا پنج سالی هست که سخنران اصلی کمپانی ایم آکادمی و ایمپلنت سوئیس هستم و طی این دوران به عنوان راهنمای بخشی دیگر از کمپانی‌های مرتبط در دندانپزشکی هم فعال بوده‌ام.

نکته جالب کار ما هم شاید این باشد که بخش زیادی از بیمارانی که واقعا نیاز به درمان‌های پیچیده دارند توسط همکاران من معرفی می‌شون چون سایر پزشکان متوجه شدن که ما یه جورایی غول مرحله آخر هستیم!

● **دکتر روزبه عزیز در انتهای بسیار ممنون و سپاسگزارم از این که فرصتی در اختیار ما و خوانندگان مجله وی (روشهای کسب موفقیت ایرانیان در ترکیه) قرار دادید.**

● **بیماران یا بهتره بگیم کسانی که نیاز به خدمات دندانپزشکی تخصصی دارند چرا باید شما و کلینیک شما رو و انتخاب کنند و نه سایر پزشکان و کلینیک‌ها رو؟**

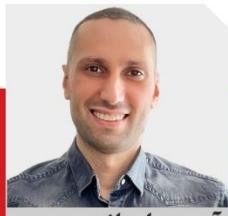
واقعیتیش یکی از مزایایی که بیماران در مراجعه به ما دارند اینه که ما از **روش‌های کمتر تهاجمی** بهره می‌بریم و خودمون هم مبتکر خیلی از این روش‌های کم تهاجم هستیم.

در این روش‌های جراحی، **بیمار با کمترین تحمل میزان درد** می‌تونه درمان بشه. از لحاظ مزیت‌های تکنیکی، ما معمولا از آخرين تکنولوژي‌های روز دنیا بهره می‌بریم و اکثرابه صورت دیجیتال فعالیت می‌کنیم.

بدین صورت پیش از شروع فعالیت پزشکی، نتایج رو قبل از شروع درمان می‌بینیم و بعدش عملی می‌کنیم. از طرفی، اگه برای برخی مراجعان مهم باشے که رزومه دندانپزشکشون چیه



# مَگَر ایران چِش بود؟



آرین سلیمانی  
کارآفرین

شاید خیلی از شما در ایران (یا حتی جاهای دیگر دنیا) در دوره‌های مانند MBA و انواع دیگری از دوره‌های رهبری یا مدیریت کسب و کار شرکت کرده باشید. احتمالاً شاهد نتایجی حداقلی هم بوده‌اید، اما نه آن نتایجی که وعده آنها را شنیده بودید. می‌دانید مشکل از کجاست؟

نیاز به اتصال به سیستم بانکی جهانی دارید، یا نیروی کار متخصصش را پیدا نمی‌کنید، یا نیاز به پارتی دارید، و یا دهها مانع که شاید از آنها باخبر باشد. حتماً بریتان جالب است اگر بریتان تعریف کنم، من و یکی از خواهرانم در ایران یک سالن زیبایی نسبتاً بزرگ داریم. وقتی در شروع کار درگیر گرفتن مجوزهای سالن زیبایی بودیم به ما گفتند تازمانی که سالن را افتتاح نکنید، قادر نخواهید بود اقدام به دریافت مجوز کنید!

عجب است! ابتدا باید بدون مجوز بروی یک سالن زیبایی، چندین میلیارد سرمایه‌گذاری کنید تا ببینید به شما مجوز می‌دهند یا خیر؟ آمدیم و ندادند، آنوقت تکلیف چیست؟

از پلن B در ایران که خبر دارید؟ ما میلیاردي سرمایه‌گذاری می‌کنیم، اگر مجوز نداند، غیرقانونی و با هزار بدختی و دور زدن قانون به هر شکلی خودمان را سرپا نگه می‌داریم.

تبديل به عمل و یک رفتار کارآفرینانه نشود!

وقتی بریتان موضوع را باز کنم، متوجه خواهید شد که تفاوتی بزرگ بین ایران و ترکیه وجود دارد که باعث می‌شود در ترکیه قادر باشید، بخش بیشتری از اطلاعات و دانسته‌های خودتان را تبدیل به رفتار کارآفرینانه و مدیریتی کنید و قدم‌هایی بزرگ در راه توسعه کسب و کارتان بردارید.

سلام، من آرین سلیمانی هستم، کارآفرین و تا حدودی مشاور در حوزه کسب و کار! اینکه می‌گوییم تاحدودی، علتش این است که این روزها ترجیح می‌دهم آن زمانی را که قرار است برای مشاوره به سایر بیزینس‌ها و کسب و کارها و رشد آنها اختصاص دهم، برای رشد و توسعه کسب و کار خودم خرج کنم.

اما اینجا و در این شماره از مجله وی ۷۱ این افتخار به من داده شده که تجربیات خود را در حوزه کسب و کار و اکنون که ساکن ترکیه هستم در این کشور با شما به اشتراک بگذارم.

## برویم سر اصل مطلب....

همه ما ایرانی‌هایی که امروز در ترکیه مشغول به فعالیت هستیم، در وطن با موانعی برای رشد مواجه بودیم. به طور مثال وقتی شما تصمیم می‌گیرید کسب و کاری راهاندازی کنید، ابتدا می‌آموزید خلاهای بازار را پیدا کنید و به سمت برآورده کردن آن خلاهای بروید تا به یک بازار قوی دسترسی پیدا کنید. اما در ایران، یا به دلیل تحریم نمی‌توانید آن خلاهای را برآورده کنید، یا به شما مجوز نمی‌دهند، یا

در ایران، ما سروکار داریم با تعداد زیادی از افرادی که در دوره‌هایی مثل MBA شرکت کرده‌اند، اما فقط کمی و تنها اندکی مدرن تراز سایر کارآفرینان به مسائل نگاه می‌کنند. گویا خلائی در این میان وجود دارد که باعث می‌شود آنچه تئوری است،

# PLAN B

کنید تا بخشی از بازار را قلمروی خودتان کنید و هر روز یک گام به جلو ببردارید، یک خواسته واقع‌بینانه نبود و نیست.

### چرا داستان‌های موفقیت آنجاگیرانبود؟

شاید شما این‌طور نبودید، ولی داستان‌های موفقیت کارآفرینان بزرگ در ایران، دیگر برای من گیرا نبود! اینکه عظیم‌زاده چطور عظیم‌زاده شد، اینکه چطور فلان استارتاپ تاکسی (اس....) شد، هیچ کدام برایم جالب نبودند. اما اینکه ایلان ماسک چطور ایلان ماسک شد برایم متفاوت دارند. واقعاً این‌طور فکر می‌کنید که اگر شما هم قادر به طراحی و پشتیبانی از یک اپلیکیشن مثل اس.... بودید



بدون تعارف باید بگوییم شما با آن سطح تفکر قادر نخواهید بود یک کمپانی بزرگ و موفق راهاندازی کنید. چون آن سطح و نوع تفکر قبلی که در ایران داشتیم به ما می‌گفت ساختن یک کمپانی بزرگ نه نیاز به دانش مدیریتی دارد و نه نیاز به توانمندی‌های امروز جهان. آنجا ارتباطاتی خاص می‌خواست تا بتوانید بدون هیچ دستاورده‌ی، برنده مناقصه‌های مختلف شوید! اینکه بتوانید با یک تلفن سفارش شده، قراردادهای بزرگ بیندید. اینکه شما در ایران قادر باشید یک کلاب ساندویچ خلاقانه تولید کنید، آن را وارد بازار کنید و کم‌کم رقبای بزرگ قدیمی را کنار بزنید یک رویا بیشتر نبود. اینکه بتوانید یک استارتاپ صحیح و سالم راهاندازی

البته که در مراحل بعدی شما با موانع دیگری نیز مانند تولید محتوا برای سوشال مедیا سروکار خواهید داشت. نشان دادن موی خانم‌ها، فضای سالن با حضور خانم‌ها و همه و همه مسئله دارند. شما در تمام جنبه‌های یک کسب و کار نیاز به پلن B، از همان جنس که به آن اشاره کردم خواهید داشت. آنهم بشود یا نشود با خداست!

### قدم اول، فهم ارزش است

راستش در این مطلب که اولین نوشته من در مجله آ VI است می‌خواهم کمی خودمان را از عادت کردن به شرایط بیرون بیاورم. شما باید بدانید از کجا به کجا آمده‌اید تا قادر باشید موقعیت‌های جدید را ببینید. باید متوجه شوید شما با چه محدودیت‌هایی روبرو بوده‌اید و اکنون در ترکیه چه محدودیت‌هایی دیگر جلوی راهتان نیست؟ تا قادر باشید چارچوب‌های فکری قدیمتان را بشکنید و در چارچوب‌های جدیدی بیاندیشید.

اگر ما بخواهیم همان نوع و همان سطح از تفکری که در ایران به کار می‌گرفتیم را در اینجا یعنی ترکیه به کار بگیریم، کارمان ختم می‌شود به همان جایی که کار سیاری از ایرانی‌ها ختم شد. دلالی‌های سطح پایین! کارهای سیاه! کسب و کارهای بی‌منطق و شاید بی‌کلاس که نهایتاً قادر خواهند بود اوقات شما را در توهم کارآفرینی بگذرانند و شما را تنها و تنها سریا نگه دارند؛ و نه چیزی بیشتر از این!

می‌توانستید به همین موفقیت برسید؟ آیا اگر شما موسس آن استارتاپ بودید، به تمام فیلمها و سریال‌هایی که واژه ((اس....)) را برای تبلیغش به کار گرفتند مجوز داده می‌شد؟ آیا به شما هم مجوز انتشار تبلیغات در همان فضاهای داده می‌شد؟ بعد از تمامی حواشی‌ای که بین رانندگان و مسافران اس.... پیش آمد، اگر شما صاحب و موسس آن بودید، همچنان اجازه ادامه فعالیت داشتید؟ **باورتان می‌شود که بعد از این همه سال در ایران همچنان برندهایی مثل بهروز، تاز، ایران خودرو، پاکشوما و از اینجور اسمی، در صدر جدول برندهای موفق و بزرگ قرار دارند؟ من**

که واقعاً باورش برایم سخت است. اما به هر روی و به هر دلیلی باید بگوییم امروز شما در کشور دیگری هستید که سهم زیاد و تاثیرگذاری از اقتصاد آزاد دارد. شما در جایی از دنیا هستید که قادرید صدها و هزاران نوع خدمات و محصولات را به شهروندان، مهاجران و توریست‌هایش ارائه دهید.

شما در ترکیه می‌توانید یک کیلوگرم ادویه با کیفیت را به قیمت یک دلار بخرید و با یک بسته‌بندی خلاقانه و اصولی و یک برنامه مارکتینگ درست و حساب شده، آن را به قیمت ۱۵ دلار در جایی مثل امریکا به فروش برسانید! خیلی‌ها همین الان مشغول کارهایی شبیه این هستند.

**مشکل MBA در ایران چیست؟**

اگر در ایران دوره‌های MBA در شما تغییر خاصی ایجاد نمی‌کردند، مشکل از شما نبود، بلکه مشکل از شرایط و عدم دسترسی‌ها به ساده‌ترین امکانات بود.

**آیا شما ضرب و تقسیم‌های پیچیده را ذهنی انجام می‌دهید و یا از ماشین حساب استفاده می‌کنید؟**

در دنیای امروز نیز برای تک‌تک قدم‌های مدیریتی از اپلیکیشن‌های گوناگون بهره می‌برند که تعداد زیادی از آن‌ها از جمله اپلیکیشن‌های مالی و بانکی در ایران در دسترس شما نبودند، و اگر هم بعضی‌ها بودند، فرهنگی برای استفاده از آنها در

بین نیروی متخصص نبود. چون اگر نیروی متخصص توانایی استفاده از آنها را داشت، احتمالاً تا آن روز مهاجرت کرده و در ایران حضور نداشت که شما قادر به استخدامش باشید!

**هدفم از نوشتن این مطلب در این شماره گله و شکایت نبود بلکه بیشتر و بیشتر قصدم این بود**  
**بگوییم حالا که به ترکیه آمده‌اید متوجه فرصت‌هایی باشید که بنا به هر دلیلی در ایران امکان استفاده از آن‌ها وجود نداشت!**

آنچه بعداً با شما درمیان خواهم گذاشت....

منتظر شماره‌های بعدی مجله Vi باشید تا بازی کسب و کار در دنیای آزاد را باهم شروع کنیم. با شما درمورد دیجیتال مارکتینگ صحبت خواهم کرد. در مورد فرصت‌هایی که قبلًاً برایمان قابل دیدن نبودند حرف خواهیم زد. درمورد امکاناتی که در دست دارید و حتی کسانی که در ترکیه متولد شده‌اند از آن‌ها غافلند...



# ۱۰۱ کلمه و جمله بسیار پرکاربرد ترکی استانبولی به انگلیسی

در انتهای این صفحه لینک کامل این آموزش را برایتان می‌گذاریم

su	water	Hafta	week
tavuk	chicken	Yıl	year
balık	fish	Bugün	today
ayak	foot	Yarın	tomorrow
kafa	head	Dün	yesterday
polis memuru	police officer	Takvim	calendar
mühendis	engineer	Saniye	second
kahve	coffee	Saat	hour
kolay	easy	Dakika	minute
kötü	bad	Yapabilmek	can
yakın	near	Kullanmak	use
Merhaba	Hello	Yapmak	doing
Günaydın	Good morning	Gitmek	going
Nasılsın?	How are you?	Gelmek	coming
Hayır	No	Gülmek	laugh
Leziz!	Delicious!	Görmek	seeing
Ben.....	I'm...(____)	Uzak	far
Güle güle	Goodbye	Küçük	small
Evet	Yes	İyi	good
Pazartesi	Monday	Güzel	beautiful
satıcı	salesman	Çirkin	ugly
kol	arm	Zor	difficult

از طریق لینک زیر به صورت رایگان به این ۱۰۱ جمله دسترسی خواهید داشت:

<https://b2n.ir/x11973>



آزرا سهند  
روانشناس و کارشناس مهاجرت

## در مهاجرت به ترکیه واقع بینی را فراموش نکنید!

**مهاجرت از طریق ازدواج و .... اما به طور کلی افرادی که وارد این پروسه می‌شوند با یک سری مشکلات ابتدایی و عمومی روبرو می‌شوند.**

من سعی کردم در این مقاله یک به یک این موضوعات را برای شما عزیزان باز کنم.

### خان اول، غول زبان!

شاید یکی از پایه‌ای‌ترین مشکلات مهاجرت از کمبود آگاهی به زبان کشور مقصد و در این مورد خاص زبان ترک استانبولی ناشی شود. ندانستن زبان کشوری که به آن نقل مکان کرده‌ایم باعث می‌شود توانیم ارتباطی باشیم و شایسته با مردمان آن سرزمین برقرار کرده و همین خودش یک چالش اساسی برای ماست.

### ترکیه!

ترکیه به دلیل پیشینه فرهنگی و تاریخی مشترک با ایران خصوصاً با ترک‌زبان‌های سرزمین ما همیشه به نوعی یکی از مقاصد ایرانیان بوده است. به دلیل همین قرابات‌ها بسیاری از هموطنان که طی سالهای پیش به ترکیه مهاجرت کرده اند نسبت به سایر کشورها خودشان را خیلی غریب نمی‌دانند.

ولی با تمام این تعاریف باز هم می‌دانیم که حتی تغییر محل زندگی از شهری به شهر دیگر می‌تواند برای ما و خانواده‌مان چالش‌برانگیز باشد، حال در نظر بگیرید که مهاجرت ما بین دو شهر نیست بلکه از کشوری به کشور دیگر است.

**شیوه‌های مهاجرت با هم متفاوت هستند، تحصیلی، کاری، سرمایه‌گذاری،**

به دنبال افزایش روزافزون انواع مهاجرت ایرانیان (کاری، تحصیلی، سرمایه‌گذاری و ...) به کشورهای همسایه یا غیرهمسایه، یکی از مهمترین مواردی که اغلب باعث ایجاد چالش‌های اساسی برای رهروان این مسیر می‌شود نداشتند یا کمبود اطلاعات پایه‌ای و مهم نسبت به کشور مقصد است. بارها دیده‌ام عزیزانی که روند مهاجرتی را که شروع کردند نه تنها زندگی‌شان را بهتر نمی‌کنند چه بسا باعث بدتر شدن و پایین تر آمدن کیفیت زندگی‌شان شده است! اما به هر حال صحبت ما درباره ترکیه است. من آزرا سهند روانشناس و کارشناس مهاجرت هستم و قصد دارم برخی از شایع‌ترین مشکلات و چالش‌هایی که ممکن است در ترکیه گریبان‌گیر شما شود را در این مطلب بیان کنم.

پس آگاهی نسبت به هزینه‌های مختلف در ترکیه و کسب یک دیدگاه درست و قابل قبول نسبت به این هزینه‌ها یک اوجب واجبات برای کسی است که قصد مهاجرت به ترکیه را دارد.

از هزینه خرید خانه گرفته تا خرید ماشین، هزینه‌های نگهداری خانه و ماشین، هزینه تحصیل، هزینه سوخت و حمل و نقل و .... که برخی از این هزینه‌ها نسبت به ایران گاها متفاوت هستند خصوصاً اگر در ایران در شهرهایی غیر از تهران یا شهرهای بزرگ زندگی می‌کنید.

### **مهاجرت تحصیلی به ترکیه**

این روش یکی از گزینه‌های پرطرفدار مهاجرت یا کسب اقامت ترکیه است. بدین منظور باید حتماً نسبت به نحوه درست ثبت نام دانشگاه‌های ترکیه، کنکور این کشور و شرایط هر دانشگاه از روش‌های دقیق و قانونی آگاه باشیم تا خدای ناکرده دچار مشکل نشویم. این که دقیقاً بدانیم امتحانات ورودی هر دانشگاه چه زمانی برگزار می‌شود و چه زمانی باید ثبت‌نام کنیم و مواردی از این دست بسیار مهم هستند. به همین دلیل جدای از کسب اطلاعات شخصی خودتان از طریق منابع و مراجع معتبر سعی کنید حتماً به دنبال مشاوران معتمد و با تجربه‌ای پیش از هرگونه اقدام برای انجام امور مهاجرتی و یا تحصیلی خود باشید.

در نهایت تصمیم به مهاجرت به خود را خود تصمیم شجاعانه‌ای بوده و قابل احترام است، چون به هر حال این تصمیم ریسک‌هایی را با خودش همراه دارد. اما سخن آخر من این است که واقع‌بینی را نیز فراموش نکنید!

دانش نسبت به قوانین اشتغال در ترکیه ممکن است باعث شود با ویژای توریستی یا دانشجویی اقدام به راه‌اندازی کسب وکاری کرده یا حتی در جایی مشغول به فعالیت اقتصادی شویم. خب حال تصور کنیم که این موضوع به نحوی برای دولت ترکیه علنی شود نتیجه چه خواهد بود؟ متأسفانه دیپورت یا اخراج از ترکیه نتیجه این اقدام خواهد بود. اگر به طور مثال با خرید خانه ویزای توریستی گرفته‌اید یا برای دانشگاه‌های کلی هزینه کرده‌اید با روشن شدن این موضوع زندگی‌تان دچار یک مشکل اساسی می‌شود.

حتی داشته‌ایم افرادی را که از طریق خرید ملک شهرهای ترکیه شده و کسب وکاری را به صورت کاملاً قانونی راه‌اندازی کرده‌اند اما به دلیل عدم آگاهی از قوانین مالیاتی و ندانستن تفاوت‌های بین ایران و ترکیه از این لحاظ دچار ضرر و زیان‌های فراوانی شده‌اند. پس پیش از هر گونه تصمیم برای مهاجرت یا سرمایه‌گذاری حتماً از قوانین اصلی و کاربردی ترکیه آگاهی کسب کنید.

### **خان سوم، امنیت اقتصادی اولیه!**

موضوع سوم نداشتن امنیت اقتصادی یا توانایی مالی اولیه متناسب با نوع مهاجرت‌مان است. باید در نظر بگیریم که هرجایی از دنیا ممکن است دچار آسیب‌های پزشکی شویم و نداشتن یک بیمه خوب یا حداقل پس انداز و امنیت مالی می‌تواند به شدت برای ما چالش‌زا باشد.

کمبود توانایی مالی متناسب با نوع مهاجرت باعث می‌شود برخی از مهاجران پس از چندماه از شروع این روند دچار موضوعاتی به مانند افسردگی شوند.

به زودی متوجه می‌شویم حتی انجام ابتدایی‌ترین کارهایی که در ایران حتی برای انجامش فکر هم نمی‌کردیم اکنون برای مان تبدیل به چالش می‌شود. ارتباط گرفتن با همسایگان، کارمندان ادارات، معلم فرزندمان، پزشکی که احیاناً باید مراجعه نماییم، تعویض یا مرجع کردن وسیله‌ای که خریداری کردیم و همین موارد کوچک در صورت ندانستن زبان ترکی می‌تواند برایمان به چالش بدل شوند.

**هر چند نباید نادیده بگیریم که به مدد اپلیکیشن‌های مترجم زبان مثل گوگل ترنسلیتور، نسبت به سالهای پیش این موضوع فشار کمتری به مهاجران وارد می‌کند.**

ایرانیانی که به ترکیه مراجعه می‌کنند در بسیاری از موارد به زبان انگلیسی آشنایی دارند ولی متأسفانه این تخصص در ترکیه مثل هر کشور غیرانگلیسی‌زبان دیگر کارکرد و شاید کاربرد چندانی ندارد چرا که به هر صورت زبان این کشور ترکی استانبولی بوده و مردمانش نسبت به زبان و فرهنگ خود عرق و تعصب خاصی دارند.

پس اگر قصد مهاجرت به هر نحوی یا راه اندازی کسب وکار در ترکیه را دارید برای آموختن زبان ترکی حتماً یک برنامه قابل اتکا داشته باشید.

### **خان دوم، قوانین!**

موضوعی که پس از زبان می‌تواند برای یک مهاجر در درسراز شود این است که به قوانین کشور مقصد آگاهی کامل و دقیقی ندارد. به طور مثال نداشتن آگاهی یا کمبود

المیرا مختاری‌زاده  
دانش آموخته DBA

# تحلیلی بر روند مهاجرت و سرمایه‌گذاری به ترکیه

نیاز سرمایه‌اولیه بالا و البته سودآور هستند علاقه چندانی در ادامه دادن روندهای تجاری برای صاحبان کسب و کار نمایند. تجربه چندین سال گذشته هم نشان داده که معمولاً این انحصار طلبی دولتی و فشار روی کسب و کارهای خصوصی تاجیی ادامه می‌یابد که آن بیزنس به سمت تعطیلی و نابودی پیش می‌رود، تنها آن زمان است که مسئولان متوجه خطر شده و بعضی تصمیم می‌گیرند به صورت مقطعي دخالت‌ها را حداقل برای مدتی کمرنگ کنند.

## شرکت‌های خصوصی

در اصل ۴۴ قانون اساسی ایران به خصوصی‌سازی هرجه بیشتر اشاره و تاکید شده است اما متاسفانه سودآور بودن و شاید انحصار قدرت تجاری، باعث شده دولت علاقه چندانی به این کار

متاسفانه تعداد بسیار زیاد این دسته از محصولات تحت سیطره دولت باعث شده در مواردی که کم هم نیستند تولیدکننده محصول یا ارائه‌دهنده خدمات با ضرر و زیان به فروش محصول یا خدمات بپردازد! حال شاید بگویید خب اگر ضرر می‌کند کسب و کارش را ببندد یا تغییر دهد! بله درست می‌گویید اما اگر شما صاحب یک واحد تولیدی با دهها پرسنل باشید متوجه می‌شوید که تعطیلی چنین واحدی هم کار آسانی نبوده و می‌تواند شما را تا سالها درگیر شکایت‌های پیاپی کند!

به هر حال این روند که ذکر کردم و نقش پررنگ دولت در مواردی مثل واردات و تولید خودرو، نهادهای دام و طیور، دارو و مواردی از این دست که زمینه‌هایی با من طی این سالهای به واسطه فعالیت گسترده در صنعت بیمه با بسیاری از صاحبان این قبیل کسب و کارها در ارتباط بوده و از نزدیک با این موضوع بخورد داشته‌ام.

**طی سال‌های گذشته در کشور عزیزان**  
ایران در مورد بسیاری از کالاهای و خدمات که بعضی از آن‌ها هم بسیار مهم و ضروری هستند متاسفانه عرضه و تقاضا تعیین کننده قیمت‌ها نبوده و دستورات از بالا هستند که صاحبان کسب و کار و خدمات را ناچار به فروش با قیمت‌های دستوری می‌کنند.

من طی این سالهای به واسطه فعالیت گسترده در صنعت بیمه با بسیاری از صاحبان این قبیل کسب و کارها در ارتباط بوده و از نزدیک با این موضوع بخورد داشته‌ام.



حالا که تصمیم گرفتیم از نگرانی‌های مان کم کنیم و شاید نیم‌نگاهی به خارج از ایران هم داشته باشیم کدام کشورها برای ما مناسب‌تر هستند؟

### اهمیت تخصص

به صورت پیش فرض سرمایه‌گذاران به این موضوع توجهی ویژه دارند که کدام کشور یا شهر مقصد، توان پذیرش تخصص آن‌ها را داشته و آن‌ها امکان استفاده بهینه از آموخته‌های خود را دارند؟

همچنان میزان پذیرش کشور مقصد و شاید امکان مراودات مالی و کالایی با ایران نیز برایشان مهم باشد.

البته نباید نادیده بگیریم که امکان دارد برخی از سرمایه‌گذاران در حالی که کسب وکار ایران را حفظ می‌کنند علاقه دارند گوشش‌چشمی به فرصت‌های دیگری که در جهان وجود دارد داشته باشند.

ترکیه طی چند سال گذشته و بعد از رشد

کشورهای خارجی نیز داشته باشند. اگر از بعد تجاری خارج شویم سرمایه‌های انسانی زیادی از فارغ‌التحصیلان برترین دانشگاه‌های ایران گرفته تا جوانان و حتی متخصصان بسیار کاربلد و هوشمندی را می‌بینیم که علی‌رغم همه وابستگی‌ها به وطن، ترک کشور کرده و راهی کشورهای دیگر جهان می‌شوند. به این لیست ورزشکاران و هنرمندان رانیز اضافه کنید که به خودی خود خروجشان آسیب‌هایی فرهنگی به کشورمان وارد کرده است و همچنان هم می‌کند.

### بعد از توضیح و اضطراب...

بگذریم تا اینجا سخن شاید بیشتر توضیح و اضطراب بود که همه ما با آن‌ها بیگانه نیستیم اما گفتنش را لازم می‌دانستم تا دلایل تصمیمات بعدی برای افرادی که به خارج از ایران مهاجرت کرده یا بعضی سرمایه‌گذاری خارجی انجام می‌دهند مشخص شود.

نداشته و نهایتاً یک سری شرکت نیمه دولتی و خصوصی سربرآورده‌اند که عملات تفاوت خاصی با همان بخش دولتی ندارند!

از آن سوی تصمیمات یک‌شبه، ضرب العجل‌های عجیب و غریب و مدام، آبین‌نامه‌های متغیر و تبصره‌ای پیاپی فرصتی برای سازگار شدن صاحبان کسب وکار با قوانین و شرایط نداده و واقعاً توان هر تولیدکننده یا تاجر را طاق کرده است.

### تخم مرغ‌ها در سبد....

از آن بدتر عطف به مسابقه شدن برخی آبین‌نامه‌ها باعث نگرانی و نداشتن آرامش برای صاحبان کسب وکاری شده که واقعاً درد وطن داشته، سالهای سال در ایران تلاش کرده و تجارتی را از پایه ساخته‌اند! نتیجتاً بسیاری از سرمایه‌گذاران هم به این نتیجه می‌رسند که شاید صلاح نباشد همه تخم مرغ‌هایشان را در سبد وطن گذاشته و شاید بهتر باشد نگاهی به سمت



عزیزانی که در زمینه هایی مثل برنامه نویسی، دیجیتال مارکتینگ، طراحی سایت و ... فعالیت و تخصص دارند با توجه به عدم فیلترینگ بسترهای دیجیتال و همچنین امکان داشتن حسابهای ارزی می توانند با سرعت بیشتری کسب و کار خود را جهانی کرده و به سود برسانند.

**به همه این موارد هزینه نه چندان بیشتر زندگی در ترکیه** نسبت به ایران و بسیار کمتر نسبت به سایر کشورهای اروپایی یا آمریکایی را نیز نباید نادیده بگیریم خصوصاً که احتمالاً در اوایل دوران مهاجرت خود ناچار هستیم تا مدتی با آورده های خود از ایران یا درآمدی که از آنجا داریم گذران عمر کنیم و این مساله ای بسیار مهم است.

در انتها باید بگوییم که پیش از تصمیم گیری بابت مهاجرت یا سرمایه گذاری به هر کشوری از جمله ترکیه صرفاً به گفته های دیگران توجه نکنید. حتماً نیاز است که ابتدا شرایط خودتان را بسنجید چه از لحاظ مالی چه از لحاظ توانایی های فردی، روابط اجتماعی و تخصص!

## یافتن و داشتن مشاورانی متخصص و مورد اعتماد

اعتماد نیز از جمله گزینه هایی بسیار اساسی است که می تواند آینده شما را در سرزمین مقصد رقم بزند. در نهایت زندگی به صورت موقت یا دائمی در کشور جدید می تواند تجربه ای جذاب و البته متفاوت و حتی گاهی شاید سخت برای هر کسی باشد.

باشد. هر روزه دهها پرواز از شهرهای ایران به شهرهای مختلف ترکیه برقرار است. این نکته را اصلاً دست کم نگیرید!

**نکته بعدی مدارکی است** که برای ادامه زندگی یا روند اقامتی یا شروع کسب و کار در کشور مقصد به آن نیاز داریم. امکان تطبیق مدارک تحصیلی، برخی از مدارک شغلی و حتی گواهینامه رانندگی دائمی و قابل استفاده در اروپا بدون نیاز به امتحان های مجدد و صرفاً با ترجمه های قانونی و مهر سفارت در ترکیه موضوعات بسیار مهمی در انتخاب ترکیه هستند.

**خدمات اجتماعی ترکیه** مثل درمانگاه های رایگان خانواده برای تمام ایرانیان مقیم در این کشور، امکان دوبار آزمایش کامل خون رایگان در سال، امکان تحصیل رایگان فرزندان در دوران مدرسه، کلاس های زبان ترکی رایگان که توسط شهرداری ها برگزار می شود (که خود من تجربه اش را دارم) نیز باعث شده اند ترکیه همسایه جذابی برای مهاجرت یا سرمایه گذاری ایرانیان باشد.

موارد بالا باعث این می شوند که شما اگر یک متخصص هستید با فراگیری رایگان زبان ترکی بتوانید در صورت اخذ مدارک قانونی به شغل مورد نظر خود در ترکیه دست پیدا کنید. از آن سوی خودتان، همسر یا فرزندانتان می توانید بعد از آموختن زبان به کلاس های آموزشی تخصص جدیدی در ترکیه رفته و برای ورود به بازار کار این کشور آماده شوید.

اقتصادی چشمگیری که طی دو دهه گذشته داشته به یکی از مقاصد اصلی ایرانیان برای مهاجرت یا احیاناً سرمایه گذاری بدل شده است.

**فاصله جغرافیایی بسیار کم ترکیه تا ایران** که در طولانی تر حالت، سه ساعت پرواز مابین تهران و شهرهای بزرگ و اصلی ترکیه مثل استانبول و ازمیر است شاید دلیل مهمی برای این موضوع باشد. **قرابت های فرهنگی بسیار زیاد** از دین و آیین گرفته تا واژگان مشترک و رفتارهای اجتماعی و حتی ظاهر تقریباً مشابه ایرانیان و ترکیه ایها دلیل دومی برای انتخاب است.

**ورود به ترکیه بدون نیاز به ویزا** خود یک عامل بسیار مهم در انتخاب این کشور است، چرا که تقریباً اغلب کشورهای دیگری که شاید گزینه هایی برای مهاجرت ایرانیان باشند نیاز به ویزا هایی سخت گیرانه دارند که شامل ترجمه دهها مدرک، انگشت نگاری، وقت سفارت و گذشن از هفت خان رستم است! به عبارتی شاید فرصت همان تصمیم گیری اولیه برای این کشور را به عنوان مقصد انتخاب کنیم یا نه برای بسیاری میسر نمی شود!

**موضوع بعدی اهمیت روابط عاطفی** و دونشدن از عزیزان و خانواده هاست! دقیقاً به همان دلایل بالا از نزدیکی جغرافیایی گرفته تا نیاز نداشتن به ویزا باعث می شود کسانی که به ترکیه مهاجرت می کنند تقریباً همیشه امکان دیدار خانواده را در ترکیه یا در ایران داشته

# طراحی انواع وبسایت

## فروشگاهی، شرکتی، شخصی

ما معتقدیم طراحی سایت تنها به

معنی داشتن یک وبسایت نیست.

طراحی وبسایت یعنی خلق یک

کسب و کار جدید در دنیای اینترنت

ساختن برای ماندن

تماس با ۰۱۷۳۲۳۲۱۸۲۹

ارسال ۷ به ۰۹۱۱۵۴۰۴۰۳۶

مشاوره رایگان



## کارفور جهانی و کارفور سا در ترکیه

لوگوی این برنده که پس از کمی تغییرات اولیه نهایی شده و طی این سالها تعبیر چندانی نکرده است یک C داخل این لوگو وجود دارد که در فضای نگاتیو در بین رنگ‌های قرمز و آبی با رنگ سفید برگرفته از پرچم فرانسه قرار دارد.



1960 - 1963



1963 - 1966



1966 - 1972



1972 - 1982



1980 - 1982



1982 - 2009



2009 - now

کارفور با تلفظ فرانسوی کاکفوق یک شرکت خرده‌فروشی و عمده‌فروشی چندملیتی فرانسوی است که دفتر مرکزی آن در ماسی فرانسه قرار دارد. کارفور هشت‌میلیون خرده‌فروش بزرگ جهان از نظر درآمد است، این برنده زنجیره‌ای از هایپرمارکتها، خواربارفروشی‌ها و فروشگاه‌های رفاه شهری‌دان را در سراسر دنیا اداره می‌کند!

پس از این تصمیم، اولین فروشگاه کارفور (نه هایپرمارکت) در سال ۱۹۶۰ امتیاز ۱۳۸۹۴ فروشگاه در بیش از ۳۰ کشور جهان با ۳۱۹,۰۰۰ کارمند بوده است. فروش این برنده در آخرین سال اعلامی یعنی همان ۲۰۲۱ مبلغ ۸۱,۲۵ میلیارد یورو اعلام شده است.

**تاریخچه:** این شرکت در سال ۱۹۵۸ یک چهارراه مشخص است!

## امکان اخذ فرانچایز کارفورسا در ترکیه

### برای ایرانیان

در حال حاضر کارفور در ترکیه اقدام به واگذاری حق فرانچایز خود می‌نماید. در آخرین اقدام این شرکت هم، شما می‌توانید مغازه‌های ۲۵ متری با نام کارفورسا اکسپرس را با هزینه اولیه بسیار مناسب البته تحت شرایط خاص اقامتی مدیریت نمایید.

در ادامه این مطلب در این باره بیشتر توضیحاتی خواهیم داد.

### چرا گرفتن فرانچایز کارفور برای افراد

ارزشمند است؟ توضیحات زیر توسط خود برنده اعلام شده است:

۱. شما نماینده یکی از ده برنده برتر زنجیره خردفروشی بزرگ اروپا می‌شوید.
۲. تصویر برنده قدرتمند کارفور و به خاطرآوری بالا توسط مشتریان ترکیه‌ای، بازار را برای شما تضمین می‌کند.

۳. انبارهای بزرگ و خدمات لجستیکی بسیار قوی در سراسر ترکیه باعث شده مشکلی از بابت تهیه کالا نباشد.

۴. قدرت خرید بزرگ برنده در ترکیه از تولیدکنندگان باعث شده قیمت‌های خرید و فروش مناسب باشند.



## Carrefour سال ۱۹۹۶ یعنی سه سال

پس از ورود به ترکیه در یک سرمایه‌گذاری مشترک با هلدینگ قدرتمند Sabancı Group به نام محلی و کمی تغییریافته CarrefourSA تغییرکرد و از آن پس با این نام فعالیت می‌کنند. به عبارتی ترکیه‌ای‌ها این نام را شخصی‌سازی کردند.

### اقدامی خلاقانه!

یکی از جذابیت‌های کارفورسا در ترکیه رستوران‌های بسیار جذاب با نام Lezzet Arası هستند که داخل فروشگاه‌های بزرگ این برنده قرار دارند. این رستوران‌های داخل فروشگاه دقیقاً در کنار قصابی و مرغ و ماهی‌فروشی‌های فروشگاه قرار دارند و به شما این امکان را می‌دهند که بسته‌های گوشت، مرغ یا ماهی تمیزشده و قطعه شده خود را برداشته وارد سلف سرویس شده و همانجا تازه تازه و داغ به آشپزخانه سفارش داده با قیمت‌های روی بسته به علاوه درصد کمی بایت پخت و تحويل گرفته و میل کنید!

اکنون ۱۴ رستوران اصلی تحت مالیکت برنده و ۱۷۵ رستوران دارای حق امتیاز کارفورسا در ترکیه فعالیت می‌کنند.

## اولین سوپرمارکت سرپوشیده اروپا

گروه کارفور اولین گروهی در اروپا بود که یک هایپرمارکت، یک سوپرمارکت بزرگ و یک فروشگاه بزرگ زیریک سقف را افتتاح کرد. آنها اولین هایپرمارکت خود را در Sainte-Ge- ۱۹۶۳ معادل ۱۳۴۲ در nevieve-des-Bois، نزدیک پاریس افتتاح کردند.

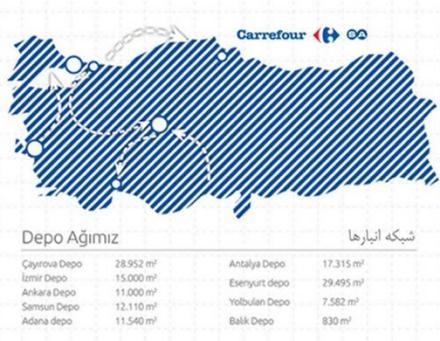
به همین صورت روند گسترش این برنده تا بدین روز همچنان در بخشی‌های زیادی از دنیا ادامه یافته است.....

در ژانویه ۲۰۱۸، الکساندر بومپارڈ مدیرعامل برنده یک برنامه استراتژیک با عنوان "کارفور ۲۰۲۲" اعلام کرد که به دنبال تبدیل کارفور به "رهبر انتقال غذا برای همه" بوده است. این طرح شامل اقداماتی برای پایداری کشاورزی و کیفیت بالاتر مواد غذایی و بسته‌بندی‌ها، به حداقل رساندن ضایعات مواد غذایی، توسعه سبد محصولات ارگانیک، مشارکت تجارت الکترونیک و دو میلیارد یورو سرمایه‌گذاری سالانه از همان سال تا کنون بوده است که البته همزمان اقدامات کاهش هزینه‌های اضافی رانیز در برداشته است.

### کارفور در ترکیه

کارفور اولین فروشگاه خود را در سال ۱۹۹۳ معادل ۱۳۷۲ در استانبول ترکیه افتتاح کرد. کمی بعد کارفور در ترکیه با نام تجاری کارفورسا فعالیت خود را ادامه داد و اکنون دارای ۸۵ فروشگاه در ۴۴ استان ترکیه است که درباره آن بیشتر توضیح خواهیم داد.

## انبارهای گستردۀ کارفور در سراسر ترکیه



## سیستم تبلیغات و وفادارسازی قدرتمند

### مشتری کارفور

کارفورسَا در ترکیه در همان اولین دفعات خرید، شما را وارد مسیری می‌کند که حتماً شماره تلفن تان را در فروشگاه‌هایش ثبت کنید، چرا که اگر این کار را نکنید کلی تخفیف‌های خوب را در همان مرحله اول از دست می‌دهید!

در گام بعدی پس از اولین خرید به طور مثال اگر بالای هزارلیر باشد امکان ثبت در طرح **kazan** یا همان برنده شدن را دارید که این امکان را به شما می‌دهد یا در همان لحظه و یا در خریدهای بعدی از ۱۰۰ الی ۵۰۰ لیر تخفیف نقدی برنده شوید!

کافیست یک بار این اتفاق برای شما مشتری بیفتند، همین که می‌بینید برنده شما را ندیده نگرفته و حواسش به شما هست به وفاداری تان و البته وفاداری مشتریان تان اگر نماینده کارفور باشید کمک شایانی می‌کند.

ضمناً پیام‌های تبلیغاتی که اغلب حاوی

معماری برنده کافور در ترکیه، یعنی برندها و ساب‌برندهایی که تحت مالکیت کارفور در ترکیه فعالیت می‌کنند و شما می‌توانید برخی از آن‌ها را که در ادامه توضیح خواهیم داد به صورت حق فرانچایز دریافت نمایید.

۵. محصولات خاص و اختصاصی تحت برنده کافور که قیمت‌هایی اقتصادی با کیفیت‌هایی مطلوب‌دارند.

۶. طیف وسیع محصولات، مشتریان را از حضور در سایر فروشگاه‌های نیازمند کند.

۷. تداعی برنده قابل اعتماد در بخش بزرگی از مشتریان ترکیه‌ای باعث می‌شود نگرانی از بابت فروش نداشته باشد.

۸. پشتیبانی هلدینگ قدرتمند سایه‌ای

نیز به شما این اعتماد را می‌دهد که این برنده تا سالیان سال در ترکیه فعال خواهد ماند.

۹. راه حل کلید در دست، **turn key**، یعنی شما پس از عقد قرارداد با شرکت کارفور و انتخاب پلن فروشگاهی خود پس از مدت تعیین شده، فروشگاه خود را کامل و تجهیز شده دریافت می‌نمایید!

### معماری برنده کافور سَا در ترکیه

Hiper, Süper, Gürme ve Mini формاتları ile:  
carrefoursa.com ve Online Market

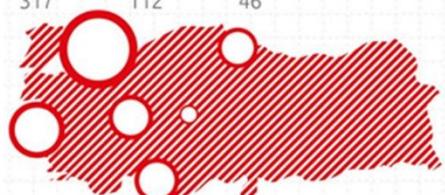


### سبد محصولات اختصاصی تحت برنده کافور

سبد محصولات اختصاصی برنده که معمولاً یکی از جذاب‌ترین گزینه‌ها برای مشتریان هستند، چرا که هم کیفیت قابل قبولی دارند و هم به نسبت، قیمت‌های پایین‌تری از رقبای موجود دارند، ضمن این که تداعی برنده اصلی را همراه خود دارا هستند.

تعداد مغازه‌های کافور بر اساس مناطق و استان‌ها

Marmara	Karadeniz	Ege	İç Anadolu
89	63	187	24
İstanbul	Akdeniz	Ankara	
317	112	46	



یکی از ده برنده برتر فروشگاه‌های زنجیره‌ای خوده‌فروشی اروپا

27 hiper, 370 süper, 263 mini  
ve 33 gürme, 175 bayilik ile toplamda

بیش از ۸۵۰ فروشگاه در کل ترکیه  
بیش از ۱۱۰۰ کارمند و ۱۶۳,۰۰۰,۰۰۰ مشتری سالیانه



فروشگاهها جهت کنترل تجربه خرید مشتری و آزمایشگاههای خصوصی برنده در ترکیه از بابت سلامت محصولات غذایی باعث شده این برنده همواره در صدر بماند.

**کیفیت بالای پشتیبانی کارفور در ترکیه**  
مکانیزم‌های بازری فشرده برنده، کنترل‌های بهداشتی دائمی از فروشگاههای شرکت، استفاده از خریداران مخفی برای بررسی

تحفیف‌های دوره‌ای برنده هستند دائماً برای مشتری ارسال شده و نمی‌گذارد که مشتری آن‌ها را فراموش کند.

## هلدینگ سابانچی و قدرت کارفور....

کارفور در ترکیه با بیش از ۳۰ سال تجربه در کنار شماست!  
۱۳,۸۹۴ فروشگاه در سراسر جهان!  
۳۱۹,۰۰۰ کارمند در سی کشور دنیا  
۸۵۰ فروشگاه در ترکیه و حضور در ۴۴ استان این کشور!



أنواع نمایندگی‌هایی که می‌توانید از کارفور در ترکیه اخذ نمایید:

### اطلاعات حق فرانچایز

#### Carrefour SA سوپر süper

محوطه فروش ۲۵۰-۱۰۰۰ مترمربع	بین ۱۱-۴۰ میلیون لیر ترکیه	ضمانتنامه بانکی ۱-۲ میلیون لیر ترکیه
هزینه بازگشایی به ازای هر مترمربع ۴۵۰۰-۶۰۰۰ لیر	هزینه مجاز تبدیل مقاراه محلی ۱۰۰-۱۵۰ هزار لیر	هزینه مجاز تبدیل مقاراه محلی ۱۰۰-۳۰۰ هزار لیر

#### Carrefour mini مینی

محوطه فروش ۷۵-۲۵۰ مترمربع	بین ۶-۸ میلیون لیر ترکیه
ضمانتنامه بانکی ۵۰۰-۷۵۰ هزار لیر ترکیه	
هزینه بازگشایی به ازای هر مترمربع ۵۰۰۰-۷۰۰۰ لیر	

#### Carrefour express اکسپرس

محوطه فروش ۲۰-۱۰۰ مترمربع	بین ۳-۶ میلیون لیر ترکیه
ضمانتنامه بانکی ۳۵۰-۷۵۰ هزار لیر ترکیه	
هزینه بازگشایی به ازای هر مترمربع ۸۰۰۰-۱۰۰۰۰ لیر	
هزینه مجاز تبدیل مقاراه محلی ۱۰۰-۳۰۰ هزار لیر	

لازم به ذکر است که این‌ها آخرین قیمت‌های اعلامی از طرف برنده کارفور سا هستند و با توجه به نوسانات قیمت لیر احتمال تغییر در آن‌ها وجود دارد

چنانچه علاقه‌مند به اخذ فرانچایز کارفور سا در ترکیه هستید می‌توانید بابت بررسی و امکان‌سنجی این موضوع با شماره‌های گروه کسب وکار وی از طریق واتساپ یا ایمیل ارتباط بگیرید.

vimagtr@gmail.com  
+90 (552) 155 6960



علی هان  
کارشناس امور حقوقی ترکیه

# معرفی فشرده تقسیمات کشوری و شهری در ترکیه

چندتا از معروفترین این شهرستان‌ها بدین شرح هستند:

۱. کارشیاکا Karşıyaka شاید معروفترین شهرستان ازمیر حداقل برای ما ایرانی‌ها باشد که طی چند سال گذشته بخش زیادی از هموطنان ما را در خود جای داده است، خصوصاً که از ساحل دریای ازمیر تا کوهستان ادامه دارد.
۲. از دیگر شهرستان‌های استان ازمیر که البته برخی از آن‌ها به هم پیوسته هستند مثل بورنووا Bornova ناری‌دره BAYRAKLI بایراکلی Narlıdere چیلی Çiğli گناک Konak بوجا مenderes Buca مندرس و بالچوا Balçova را می‌توان نام برد، در کنار برخی دیگر از شهرستان‌های ازمیر مثل چشمه زیبا Çeşme و فوچای Foça توریستی که در شعاع حدود ۶۰ کیلومتری مرکز شهر ازمیر واقع شده‌اند.

یک مرحله کوچک‌تر تقسیم‌بندی‌ها شهرستان‌های ترکیه هستند که در زبان ترکی (ایلچه) e آن‌می‌شوند. این شهرستان‌ها نیز یک مسئول اصلی دارند که قائم‌مقام kaimmakam نامیده می‌شود که می‌توان گفت معادلی برای فرماندار در فارسی است.

این سمت‌ها که ذکر شدند مدیریت دولتی مناطق را بر عهده دارند و جدای از شهردارها و شهرداری‌ها هستند.

تقسیم‌بندی سیاسی در کشور ترکیه در حال حاضر در برگیرنده هشتاد و یک استان مستقل از یکدیگر است که البته قرار است این تعداد به یکصد استان افزایش پیدا کند!

اما جالب است بدانیم با احتساب همین ۸۱ استان فعلی، ترکیه بالاترین تعداد استان را در بین تمام کشورهای جهان دارد، هرچند کشورهایی مثل فیلیپین هستند که تقسیمات شبه استانی بیشتری از ترکیه دارند اما به روی با تعریف استان‌های مستقل از هم فعلاً ترکیه بالاترین در جهان است.

## درباره استان ازمیر

حال که تا حدودی با تقسیمات کشوری ترکیه آشنا شدید کمی عمیق‌تر به معرفی استان ازمیر izmir در ترکیه می‌پردازیم.

استان ازمیر یا با تلفظ صحیح ترکیه‌ای (ایزمیر) دارای سی‌ویک شهرستان یا (ایلچه) است.

## ایل، ایلچه، محله...

در زبان ترکی به این استان‌ها (ایل) از گفته می‌شود و هر استان برای خود یک به اصطلاح استاندار دارد که (والی) vali نامیده می‌شود.



انجام دهنده اولین گام پیشنهاد شناخت اولیه مناطق مختلف شهری است.

موضوع مهم این است که به دلیل همان منفک بودن شهرهای به ظاهر پیوسته در ازمیر و البته در کل ترکیه اغلب مناطق شهری در دل خودشان مجدداً محلاتی به اصطلاح بالای شهر و پایین شهر دارند.

یعنی نمی‌توان با قطعیت گفت که کارشیاکا یک منطقه بالای شهر است! درست‌ترش این است بگوییم که در کارشیاکا (شهرستانی داخل شهر ازمیر) چندین و چند محله وجود دارد که برخی بالای شهر، برخی میانه و شاید برخی پایین شهر و ضعیفتر به حساب بیایند!

همین حالت در مورد بورنو، بایراکلی، نارلی دره و .... نیز وجود دارد.

پس حواسمن باشد که صرفاً و با اطلاعات کم و اولیه اقدام به سرمایه گذاری و خرید املاک در ترکیه نکرده و حتماً یک شناخت اولیه کسب کرده باشیم.

امید است این مطلب تا حدودی برای شما عزیزان مجله وی *vi* نحوه تقسیم بندی‌های کشوری ترکیه را روشن کرده باشد. البته حتماً در شماره‌های بعدی در مورد مناطق شهری و محلات شهرهای دیگر ترکیه مثل استانبول، آنکارا و آنتالیا نیز صحبت خواهیم کرد.

در کنار آن محلات ساحلی آتاکنت، بستانلی، یالی، خود کارشیاکا نیز وجود دارند و البته محله قدیمی شمیکلر و محلات نزدیک به کوهستان مثل ایمباتلی، اورنک‌کوی نیز در شهرستان کارشیاکای ازمیر مستقر هستند.

پس از محله یک تقسیم‌بندی کوچکتر داریم که به عنوان سمت *semt* در ترکیه نامیده می‌شود.

لازم به توضیح است که به طور مثال شهرستان بوجا به صورت کلی منطقه سطح بالایی به حساب نمی‌آید اما به دلیل وجود دانشگاه دوکوز ایلوی Dokuz Eylül Üniversitesi خیلی‌ها این جذابیت را ایجاد کرده که در همان منطقه زندگی کنند.

به همین صورت به دلیل وجود دانشگاه اگه در منطقه بورنو Ege Üniversitesi برخی نیز این منطقه را

ترجیح می‌دهند و البته منطقه چیلی را نیز نباید فراموش کنیم که هم به دلیل وجود دانشگاه کاتب چلی Katip celebi Üniversitesi های مناسب این منطقه از جهت خرید ملک در کنار فرهنگ نسبتاً مناسب این منطقه باعث شده چیلی توسط بسیاری از ایرانیان برای زندگی ترجیح داده شود.

ضمن این که منطقه چیلی طی چند سال گذشته رشد بسیار خوبی داشته است و شاید یکی از این دلایل هم همچواری با منطقه معروف کارشیاکا و حضور مراکز خرید لوکس ازمیر مثل هیلتاون و ماوی باعچه در منطقه مرزی این دو شهرستان باشد.

تقسیم‌بندی کوچکتر جغرافیایی در ترکیه محله *Mahalle* نامیده می‌شود. به طور مثال در شهرستان کارشیاکا ما محلات بزرگ و لوکس ماوی‌شهر را داریم که یکی از بهترین محلات در کل ازمیر به حساب می‌آید

### مدیریت شهری در ترکیه

در نهایت مدیریت هر شهر و استان به دو صورت انجام می‌پذیرد. یک قسمت بخش دولتی است که توسط حکومت و شخص والی تعیین می‌شود.

بخش دیگر به موازات این سیستم شهردارها و شهرداری‌ها هستند که با رای مستقیم مردم انتخاب می‌شوند (انتخابات شهرداری‌های ترکیه حدود یک سال آینده در میانه ۲۰۲۴ انجام خواهد شد) این شهردارها کاملاً از استاندارها و فرماندارها جداگانه فعالیت می‌کنند و حتی جالب است بدانیم در برخی شهرها از جمله شهرهای بزرگ ترکیه مثل ازمیر، آنکارا و استانبول در حال حاضر شهردارها از احزاب مخالف دولت کنونی هستند.

### پیشنهاد ما برای انتخاب منطقه مناسب

برای دوستانی که قصد دارند احتمالاً در شهر ازمیر سرمایه‌گذاری ملکی یا تجاری

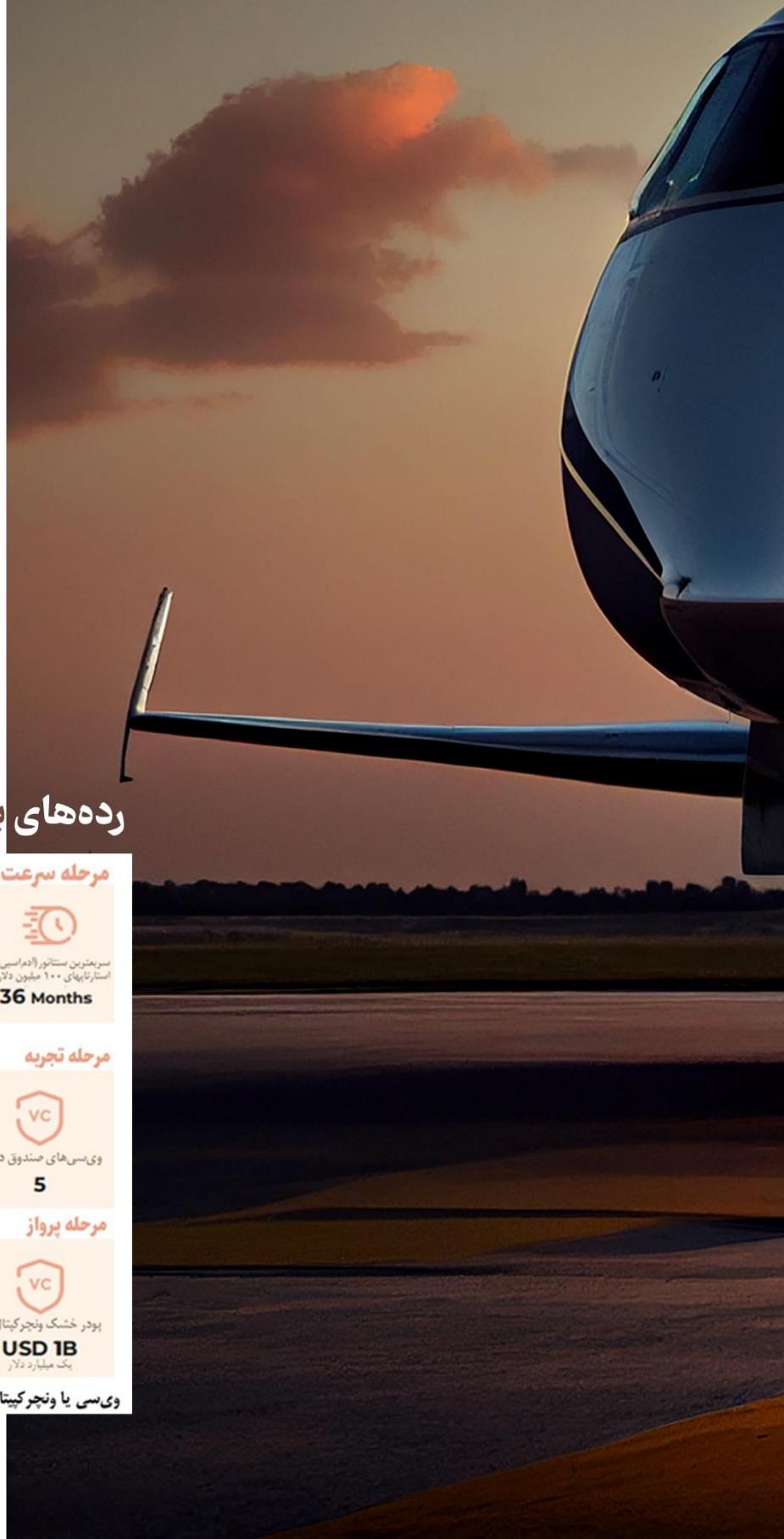


## اکنون زمانه تیک آف و برخواستن از زمین است... بررسی تحلیلی و دقیق اکوسیستم استارتاپی ترکیه پارت اول

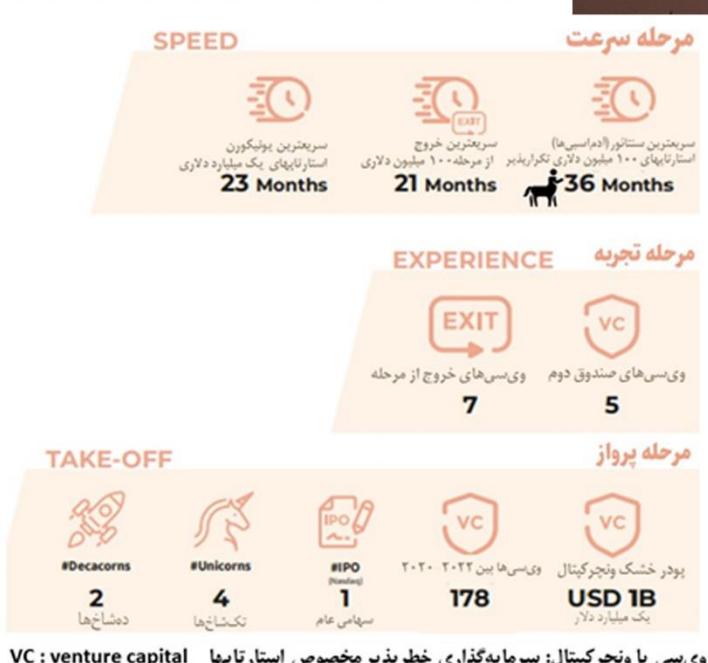
اکوسیستم استارتاپی ترکیه از سال ۲۰۱۷ با معرفی مجموعه‌ای از مقررات حمایت کننده از کسب‌وکارهای نوپا، بهبود ادامه‌دار کمک به حیات فعالان این اکوسیستم، کسب تجربه VC ها (سرمايه‌گذاران خطرپذیر) با ایجاد صندوق‌های دوم خود و داستان‌های موفقیت بازیگران این عرصه که یکی پس از دیگری آمده‌اند، به سطح جدیدی از موفقیت ارتقاء یافته است.

در دوره اخیر انقباض اقتصادی جهان، اقدام ترکیه برای ایجاد صندوق‌های سرمایه‌گذاری به نام VCIF و راهاندازی پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی مبتنی بر سهام، باعث شده منتظر باشیم روند کاهشی سرمایه‌گذاری‌ها در استارتاپ‌ها در ترکیه بسیار کمتر از سایر کشورها باشد.

اکنون اکوسیستم استارتاپی ترکیه وارد دوره جدیدی شده است که در آن تعداد استارتاپ‌های جهانی افزایش یافته است و با انبوه تجربیاتی که جمع آوری کرده است، اکنون شروع به تلاش برای جایگاهی در سطح بالای بازارهای نوظهور کرده است.



## رده‌های برتر در میان بازارهای نوظهور ترکیه



## تاریخچه سریع

اکوپیستم استارتاپی در ترکیه که توسط برنامه‌های شتاب دهنده، انکیباتورها، شبکه‌های انجل (فرشته) و VC ها پشتیبانی می‌شود، از اوایل دهه ۲۰۱۰ پایه‌گذاری شده است.

در این مقطع، استارتاپ‌ها شروع به دریافت سرمایه‌گذاری کردند، قهرمانان محلی ظهور کردند و VC های محلی تازه تأسیس برای اولین بار شروع به سرمایه‌گذاری در حوزه استارتاپ‌ها کردند. این دوره نوبای اکوپیستم استارتاپی ترکیه به «عصر یادگیری» معروف شد. برجسته ترین ویژگی آن دوره این بود که استارتاپ‌ها به دلیل نداشتن تجربه در جهانی‌سازی برای رسیدن به معیارهایی برای افزایش دوره‌های سرمایه‌گذاری بزرگ تلاش می‌کردند. مجموع سرمایه‌گذاری در کل اکوپیستم استارتاپی ترکیه در آن دوران کمتر از ۱۰۰ میلیون دلار در سال است.

## وی سی چیست؟

### VC Venture Capital

#### سرمایه‌گذاری خطرپذیر

معمولًاً به اختصار VC شکلی از تأمین مالی با سهام خصوصی است که توسط شرکت‌ها یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر به استارتاپ‌ها، شرکت‌های در مراحل اولیه و در حال ظهور که پتانسیل رشد بالایی دارند یا رشد بالایی از خود نشان داده‌اند، ارائه می‌شود.

شرکت‌ها یا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ازای سهام یا سهام مالکیت

(برنامه‌های شتاب دهنده بین‌المللی، تورهای سیلیکون ولی، برنامه‌های فروش محور و...) در حال آزمایش بود، اما نهایتاً داستان چندان برجسته‌ای وجود نداشت!

### زمان برداشت

اکوپیستم استارتاپی ترکیه که در طول دوره یادگیری در حال پیشرفت بوده است، از ابتدای سال ۲۰۱۷ وارد دوره متفاوتی به نام «عصر تجربه شده» شده است. یکی از مهم ترین عواملی که منجر به پیشرفت در این دوره شد، این واقعیت بود که استارتاپ Getir رشد بزرگی داشت.

گتیر استارتاپ لجستیکی (حمل و نقل کالا و غذا) است که با گروه موتورسواران بنفسن و زردپوش خودشناخته می‌شود.

**شعار ورد زبان آن زمان استارتاپ‌ها این بود:**  
**بازی استارتاپی شما فقط در صورتی برنده می‌شود که بزرگ باشد!**

اگرچه سال ۲۰۱۷ سالی بود که در آن سرمایه‌گذاری سالانه از ۱۰۰ میلیون دلار فراتر رفت، اما سال‌های ۲۰۱۷ و ۲۰۱۸ با تلاش صندوق‌های VC برای تأسیس صندوق دوم خود صرف شد.

بنابراین، جهش در میزان سرمایه‌گذاری از سال ۲۰۲۰، هرچند با اندکی تاخیر، شتاب بیشتری گرفت.

در این سال با خبرهای خوب از صنعت بازی‌های کامپیوتری یا همان گیم‌ها، اکوپیستم استارتاپی ترکیه صاحب صنعتی شد که برای اولین بار قهرمانانی جهانی را تولید کرد و شروع به آموزش همه صنایع دیگر استارتاپی کرد!

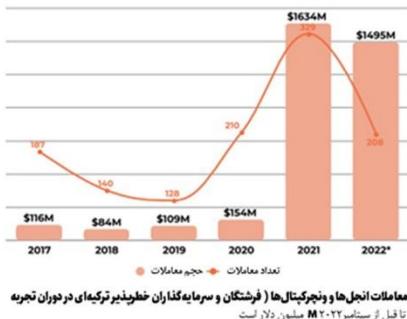
در این شرکت‌های اولیه سرمایه‌گذاری می‌کنند. سرمایه‌گذاران خطرپذیر، ریسک تامین مالی استارتاپ‌های پرخطر را می‌پذیرند به این امید که برخی از شرکت‌هایی که از آنها حمایت می‌کنند موفق شوند.

از آنجایی که استارتاپ‌ها با عدم قطعیت بالایی مواجه هستند، سرمایه‌گذاری‌های VC نزدیک شکست بالایی دارند. استارتاپ‌ها معمولاً مبتنی بر فناوری نوآورانه یا مدل کسب‌وکار هستند و معمولاً از صنایع با فناوری پیشرفتی مانند فناوری اطلاعات (IT)، فناوری پاک یا بیوتکنولوژی هستند.

بزرگترین انگیزه برای کارآفرینان ترکیه‌ای در این دوره تبدیل شدن به قهرمانان محلی بود زیرا بزرگترین داستان‌های موفقیتی که تا آن زمان دیده بودند از قهرمانان محلی بود.

در این دوران مراکز انکیباتور، برنامه‌های شتاب دهنده و فضاهای همکاری یکی پس از دیگری افتتاح شدند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای اولین بار تأسیس شدند، شبکه‌های فرشتگان برای اولین بار تأسیس شدند. تعداد برنامه‌های شتاب دهنده از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۶ نزدیک به ۴ برابر افزایش یافت و به ۲۹ رسید. تعداد مراکز انکیباتور با ۵/۵ برابر افزایش به ۵۱ مورد افزایش یافت!

در این دوره رویای جهانی شدن در ترکیه وجود داشت و روش‌های زیادی



دولت ترکیه حامی بسیار فعال و قوی اکوسیستم استارتاپی است و برنامه‌ها و سیاست‌های مختلفی را برای ایجاد و رشد استارتاپ‌ها ارائه می‌دهد. از آغاز سال ۲۰۱۲ سازمان های دولتی توسعه مردمی راهاندازی محلی، برنامه‌های شتابدهنده، شبکه های فرشتگان، برنامه‌های بین‌المللی سازی کسب‌وکار، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خط‌پیزیر و پلتفرم‌های تامین مالی جمعی را فعال کرده و از آنها حمایت کرده‌ند. شورای تحقیقات علمی و فناوری ترکیه (TÜBITAK) از سال ۲۰۱۲ از طریق برنامه TUBITAK BiGG به استارتاپ‌های مرحله ایده کمک‌های مالی ارائه کرده است.

در سال ۲۰۲۲، ۱۷۸ استارتاپ آپ از این دست هر کدام ۴۵۰/۰۰۰ لیر ترکیه کمک مالی دریافت کرده‌ند. سازمان توسعه صنایع کوچک و متوسط (KOSGEB) نیز سال هاست که در سطوح مختلف، از مرحله ایده گرفته تا مراحل تحقیق و توسعه، به استارتاپ‌ها کمک‌های مالی ارائه می‌کند.

## علیرغم انقباض اقتصادی در سراسر

**جهان و کاهش سرمایه‌گذاری‌ها، این**

**رشد سرمایه‌گذاری استارتاپی، قوی‌ترین**

**دلیل این است که اکوسیستم استارتاپی**

**ترکیه گام بزرگی به جلو برداشته است.**

نتیجه این دوره تجربه، افزایش تعداد و میزان کل سرمایه‌گذاری‌ها همراه با ظهور استارتاپ‌های ترکیه‌ای بود که به ارزش

های میلیارد دلاری رسیدند.

قبل از سال ۲۰۲۰، هیچ استارتاپی در ترکیه وجود نداشت که ارزش آن بیش از یک میلیارد دلار باشد. امروز ۶ استارتاپ از ارزش یک میلیارد دلاری فراتر رفته‌اند و دو مورد از آنها Getir و (Trendyol) decacorn برچسب وضعیت را دریافت کرده‌اند. (دکاکورن ابراسبهای دهشاخ بالای ده میلیارد دلار ارزش!).

اگر به سرعت رسیدن این استارتاپ‌ها به سطح میلیارد دلاری با توجه به سال‌های تأسیس نگاه کنیم، واضح تر می‌شود که اکوسیستم استارتاپی ترکیه در عصر تجربه قرار دارد.

در این سال Peak تبدیل به اولین استارتاپ ترکیه‌ای شد که آستانه ۱ میلیارد دلاری را شکست و به ارزش ۱/۸ میلیارد دلار رسید. فروش ۸۰ درصد سهام پیک به قیمت ۱۸۰ میلیون دلار ۲۱ ماه پس از تأسیس، کل اکوسیستم را به سطح دیگری رساند.

در سال ۲۰۲۱، Dream Games، از صنعت بازی، سریع‌ترین استارتاپ ترکیه شد که تنها ۲۳ ماه پس از تأسیس خود به یک تک شاخ یا یونیکورن تبدیل شد. (استارتاپ بالای یک میلیارد دلار).

صندوق‌های سرمایه‌گذاری‌های خود را انجام داده بودند، داستان‌های موفقیت و صندوق‌های تازه تاسیس خود را به لطف قوانین متعدد حمایت‌کننده ترکیه از استارتاپ‌ها تأسیس کردند.

**آن‌ها اکوسیستم استارتاپ ترکیه را در**

**سال ۲۰۲۱ از نظر سرمایه‌گذاری به بیش از یک میلیارد دلار رساندند و یک میلیارد و ششصد و سی و چهار میلیون دلار در**

**۳۲۹ دور سرمایه‌گذاری هزینه شد.**

Getir به تنهایی ۹۸۳ میلیون دلار در سال ۲۰۲۱ و ۷۶۸ میلیون دلار اضافی در ماهه اول سال ۲۰۲۲ جمع آوری کرد. میزان سرمایه‌گذاری در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ بیش از ۴ برابر بیشتر از سال ۲۰۲۰ است.

بدون در نظر گرفتن معاملات Getir، سرمایه‌گذاری‌ها بالغ می‌شود. به ۶۵۱ میلیون دلار در سال ۲۰۲۱ و ۷۷۷ میلیون دلار در ۹ ماهه اول سال ۲۰۲۲.

**سال تأسیس: ۱۹۹۸ میلادی میانگین ۱۲۷۷ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۲۲ سال**

**سال تأسیس: ۲۰۱۰ میانگین ۱۲۸۹ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۱۱ سال**

**سال تأسیس: ۲۰۱۰ میانگین ۱۲۸۹ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۱۱ سال**

**سال تأسیس: ۲۰۱۲ میانگین ۱۲۹۱ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۱۰ سال**

**سال تأسیس: ۲۰۱۵ میانگین ۱۲۹۴ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۶ سال**

**سال تأسیس: ۲۰۱۹ میانگین ۱۲۹۸ سالهای پیش از تبدیل شدن به تکشاخ: ۲ سال**

# تاریخچه استارتاپی ترکیه در یک نگاه

حمایت از صندوقهای رشد

صندوق رشد و نوآوری ترکیه (TGIF)، ایجاد شده توسط EIF، وزارت خزانه داری و دارایی، TSKB و KOSGEB

حمایت از شتابدهندهای بین‌المللی

KOSGEB شروع به حمایت از شتابدهنده‌های خارج از کشور به نفع استارتاپ‌هایی کرد که می‌خواهند جهانی شوند.

صندوقهای سرمایه‌گذاری خطر پذیر راه‌اندازی شدند

بیانیه‌ای منتشر شد که ایجاد یک صندوق VC در ترکیه کاری سودمند است

حمایت از منابع مالی فناوری‌ها

پروژه TÜB TAK BiGG توسط اتحادیه اروپا و جمهوری ترکیه تحت وجود ایزار کمک قبل از الحق (IPA) تامین مالی می‌شود و توسط EIF به نمایندگی از وزارت اداره می‌شود.

برنامه کمک‌هزینه

برای استارتاپ‌ها در مرحله ایده

TÜB TAK BiGG

این برنامه برای حمایت از کارآفرینان مرحلاه ایده راه‌اندازی شد شماره ۱۰۱۲

۲۰۱۷

۲۰۱۶

۲۰۱۵

۲۰۱۴

۲۰۱۳

۲۰۱۲

TÜB TAK شروع به حمایت از شتابدهنده‌های غرب‌الگری و شتاب‌بخشیدن به استارتاپ‌ها در مرحله ایده برای برنامه ۱۰۱۲ کرد.

اعتباریخسی از طریق سرمایه‌گذاران انگلیسا فوشته

وزارت خزانه داری و مالی شروع به مجوز شرکت‌های فرشته سرمایه‌گذارکرد

حمایت از برنامه‌های منت ورینگ  
(مربی‌گری استارتاپی)

توسعه و اجرای مکانیزم راهنمایی

حمایت و اجرای دوره‌های آموزشی کارآفرینی

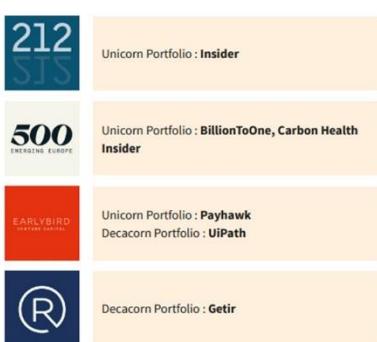
حمایت از برنامه‌های کارآفرینی در دانشگاه‌ها

<p><b>Turquality</b></p> <p>برنامه حمایتی برای افزایش بین المللی شدن و صادرات استارتاپها. (۳۱۸۱۵)</p>	<p>دو صندوق جدید و یک FoF بانک توسعه و سرمایه‌گذاری ترکیه صندوق توسعه منطقه‌ای و + FoF صندوق فناوری و نوآوری (۹۰/۰ میلیون دلار) را صندوق) راه را راهاندازی کرد.</p>	<p>برنامه سرمایه‌گذاری خطرپذیر</p>		
<p>۲۰۲۲</p>	<p>۲۰۲۱</p>	<p>۲۰۲۰</p>	<p>۲۰۱۹</p>	<p>۲۰۱۸</p>
<p>اصول تامین مالی جمعی مبتنی بر بدھی منتشر شد</p>	<p>برنامه آژانس توسعه استانبول ۲۰ میلیون لیر ترکیه</p>	<p>سرمایه‌گذاری خطرپذیر منطقه‌ای</p>	<p>کمک مالی برای توسعه استارتاپها</p>	<p>وزارت خزانه‌داری و دارایی و دفاتر انتقال فناوری با حمایت TÜB TAK یک برنامه بودجه VC را راهاندازی کردند.</p>
<p>برنامه حمایت از توسعه کارآفرینی (KOSGEB)</p>				

امید است تا اینجای مقاله برای درباره یونیکورن‌ها و دکاکورن‌های استارتاپی ترکیه صحبت خواهیم کرد. شما اهالی استارتاپی کشورمان مطلب فوق توسط موسسه معنبر ایران چه آن‌هایی که اکنون در ایران استارتاپی اینوست ترکیه تهیه شده و هستید و چه آن‌هایی که در ترکیه توسعه تیم تحریریه گروه مشاوره ساکن هستید جذاب بوده باشد. در پارت بعدی این مقاله که در شماره بعدی مجله وی منتشر ایرانیان در ترکیه) آماده‌سازی شده است.

تامین مالی جمعی مبتنی بر سهام  
بیانیه تامین مالی جمعی سهام به  
شماره ۱.۸/۳۵-۱۱۱ صادر شده  
توسط هیئت بازار سرمایه ترکیه.  
(اولین پلت فرم در سال ۲۰۲۱ راه  
اندازی شد)

برنامه پشتیبانی TEKMER  
به منظور افزایش مراکز فناوری،  
یک تغییر در رابطه با افتتاح  
TEKMERS



# ثروتمندترین های ترکیه چه کسانی هستند و برند هایشان چیست؟

در ادامه درباره هر کدام از این افراد، میزان ثروت شان و نوع فعالیت شان توضیح کوتاهی می دهیم.

## ۱. مورات اولکر MURAT ÜLKER



که در شماره پیشین مجله در یک مقاله کامل درباره اش توضیح دادیم صاحب اصلی هلدینگ بیلیدیز مالک برند های اولکر، گودیوا، فروشگاه های شوک و ... است و میزان ثروت اش ۴/۷ میلیارد دلار است چیزی معادل ۹۴ میلیارد لیر ترکیه!

## ۲. فریت شاہنک FERİT ŞAHENK



پس از فوت پدرش آیهان شاہنک مدیر عامل هلدینگ دوئوش شد با ثروت ۲/۴ میلیارد دلار معادل بیش از ۶ میلیارد لیر ترکیه دومین ثروتمند ترکیه است. گروه دوئوش یکی از سه کمپانی بزرگ بخش خصوصی در ترکیه است که در سال ۱۹۵۱ میلادی بنیان گذاری شد. این هلدینگ

۱. مورات اولکر (هلدینگ بیلیدیز)
  ۲. فریت شاہنک (هلدینگ دوئوش)
  ۳. حمید اولوکایا (صاحب برند چوبانی، پرفروش ترین برنده ماست چکیده در آمریکا)
  ۴. ایمان لجاک (هلدینگ رنسانس)
  ۵. فیلیز شاہنک (نماینده برندهای گوچیو گوچی، امپوریو آرمانی، لورو پیانا و تادز در ترکیه)
  ۶. سزاپی با جاک سیز (هلدینگ لیماک)
  ۷. نیهات او زدمیر (هلدینگ لیماک)
  ۸. ابراهیم اردام اوعلو (فرش مرینوس)
  ۹. سماحت سویم ارسل کچ (هلدینگ کچ)
  ۱۰. حمید آکین (هلدینگ آکفن)
  ۱۱. احمد چالیک (هلدینگ چالیک)
  ۱۲. بولنت اجزاجی باشی (هلدینگ اجزاجی باشی)
  ۱۳. فاروک اجزاجی باشی (هلدینگ اجزاجی باشی)
  ۱۴. علی اردام اوعلو (فرش مرینوس)
  ۱۵. مصطفی رحمی کچ (هلدینگ کچ)
  ۱۶. مصطفی کوچک (السی وایکیکی)
  ۱۷. محمد علی آیدینلار (گروه بهداشت و درمان آجی بادم)
  ۱۸. دنیز شاہنک (هلدینگ دوئوش)
  ۱۹. ایپک کیراج (هلدینگ کچ)
  ۲۰. تورگای جینر (گروه جینر)
  ۲۱. آیدین دوعان (هلدینگ دوعان)
  ۲۲. محمد سینان تارا (هلدینگ تارا)
  ۲۳. مورات ورگی (اموی هلدینگ-ترکسل)
  ۲۴. شفیق بیلماز دیزدار (السی وایکیکی)
- ترکیه کشوری است که این روزها نامش را زیاد می شنویم..... موضوع اصلی و اهمیت ترکیه برای ما ایرانیان در این است که بخش زیادی از ایرانیان که سالها پیش به ترکیه صرفا به عنوان یک پایگاه برای مهاجرت به سایر نقاط جهان استفاده می کردند یا حداکثر به ترکیه به محلی برای سفرهای تابستانه نگاه می کردند، چند سالی است که خود ترکیه را به عنوان مقصد نهایی مهاجرتی و البته کسب و کاری خود انتخاب کرده اند. به همین دلیل اهمیت ترکیه و موضوعات مرتبط با آن طی این سالها برای بخش زیادی از ایرانیان بیش از پیش شده است.
- ما در این مقاله از مقاله وی (کسب موفقیت ایرانیان در ترکیه) به بررسی لیست وار تعدادی از ثروتمندترین های ترکیه پرداخته ایم که ثروت های قانونی داشته و در لیست های معتبر جهانی معرفی شده اند.
- هدف نیز آشنایی هرچه بیشتری با فضای کسب و کاری ترکیه و شناخت برندهای تجاری، هلدینگ ها و برندهای شخصی ترکیه ای به همراه وبسایت های برندهای آنان است.
- نام ۲۴ ثروتمندترین فرد ترکیه ای (میلیاردر دلاری) به گزارش مجله معتبر فوربس در سال ۲۰۲۲ به شرح زیر است که پس از اعلام اسامی یک به یک توضیحاتی درباره آنها داده می شود:

## ۷. نیهات اوزدمیر

NİHAT ÖZDEMİR



نیهات اوزدمیر، یکی دیگر از شرکای موسس هلдинگ لیماک است. او هفتمین فرد ثروتمند تجاری در ترکیه است. میزان ثروت او ۱/۹ میلیارد دلار رقمی حدود ۵۰ میلیارد لیر برآورد شده است.

## ۸. ابراهیم اردم اوعلو

İBRAHİM ERDEMOĞLU



ابراهیم اردم اوعلو، بنیانگذار فرش مرینوس، با ثروت ۱/۸ میلیارد دلاری، هشتمین تاجر ثروتمند ترکیه است. او در فهرست میلیاردهای جهان در رتبه ۱۶۴۵ قرار دارد.

## ۸. سماحت سویم آرسل (گُچ)

SEMAHAT SEVİM ARSEL



## ۵. فیلیز شاهنک

FİLİZ ŞAHENK



اعضای خانواده شاهنک که در فهرست ثروتمندترین خانواده‌های ترکیه در سال ۲۰۲۱ قرار داشتند، در سال ۲۰۲۲ نیز موفق شدند در این فهرست باقی بمانند. فیلیز، خواهر فریت شاهنک است که بخش تجارت پوشک و گردشگری هلдинگ دوئوش را اداره می‌کند. فیلیز شاهنک که نماینده برندهای مانند گوچی، امپوریو آرمانی، لورو پیانا و تادز در ترکیه است، در رتبه پنجم فهرست ثروتمندترین افراد ترکیه با ثروت ۲/۲ میلیارد دلار چیزی معادل ۵۷ میلیارد لیر ترکیه قرار دارد

دارای بخش‌های گوناگونی است و با کمپانی‌های بزرگی چون پورشه، آئودی و فولکس واگن همکاری می‌کند. بیش از ۲۵۰ شرکت در بدنه این هلдинگ در حال فعالیت هستند که در مجموع ۴۰,۰۰۰ نفر را در استخدام دارند.

## ۳. حمدی اولوکایا

HAMDİ ULUKAYA

حمدی اولوکایا (چوپان میلیاردر) که سرمقاله این بار به او اختصاص یافته است با ثروت ۲/۴ میلیارد دلاری سومین تاجر ثروتمند ترکیه‌ای اعلام شده است. او یک ویدیوی بسیار آموزende در وبسایت تدبیت کام دارد که پیشنهاد می‌کنیم حتماً ببینید.

## ۴. ارمان الجاک

ERMAN İLICAK



## ۶. سزاپی باجاک سیز

SEZAİ BACAKSIZ

ثروت سزاپی باجاک سیز که یکی از شرکای موسس هلдинگ لیماک است، ۱/۹ میلیارد دلار برآورد شده است. او ششمین فرد ثروتمند تجاری در ترکیه است. هلдинگ لیماک در نه بخش مختلف فعالیت دارد که شامل: گردشگری، انرژی، ساختمان، پیمانکاری برق و مکانیک انرژی، صنایع زیرساخت، هواپیمایی، فناوری، خوردنی و آشامیدنی هستند.

ارمان الجاک، رئیس هلдинگ رونسانس Rönesans است که به عنوان پیمانکار و سرمایه‌گذار اصلی در حوزه‌های مختلفی از قبیل ساخت و ساز و املاک، مستغلات و انرژی و ... در نقاط مختلف جهان فعالیت می‌کند، دارایی خالص او ۲/۳ میلیارد دلار است.

فاروک، نایب رئیس هلدینگ Ec-zacibaşı، سیزدهمین تاجر ثروتمند ترکیه با ثروت ۱/۵ میلیارد دلاری است. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در رتبه ۱۹۲۹ قرار دارد.

#### ۱۴. علی اردم اوعلو

ALİ ERDEMOĞLU

علی اردم اوعلو، رئیس هیئت مدیره فرش مرینوس، با ثروت ۱/۵ میلیارد دلاری در میان ثروتمندترین افراد تجاری در ترکیه قرار دارد.

#### ۱۱. احمد چالک

AHMET ÇALIK



احمد چالک که دارایی او ۱/۵ میلیارد دلار است، یازدهمین تاجر ثروتمند ترکیه است. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در رتبه ۱۹۲۹ قرار دارد. هلدینگ او به مانند اغلب هلدینگ‌های مشابه در زمینه‌هایی مثل انرژی، ساخت و ساز، معدن و ... فعالیت دارد.

سماحت سویم آرسل، دختر و هبی گچ کارآفرین معروف است که با ثروت ۱/۶ میلیارد دلاری در میان ده چهره ثروتمند ترکیه رتبه نهم را دارد. سماحت در رتبه ۱۸۱۸ در فهرست ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد.

او ۹۵ ساله است و فرزندی ندارد. سماحت آرسل فارغ‌التحصیل کالج آمریکایی دختران در استانبول است و به زبان‌های انگلیسی و آلمانی مسلط است. در سال ۲۰۱۲ شرکت او بزرگترین مالیات‌دهنده کشور ترکیه معرفی شده است.

#### ۱۵. مصطفی رحمی گچ

MUSTAFA RAHMİ KOÇ

مصطفی رحمی کوج، رئیس افتخاری هیئت مدیره هلدینگ گچ، پانزدهمین تاجر ثروتمند ترکیه است. مصطفی رحمی کوج که دارایی او ۱/۵ میلیارد دلار است، در رتبه ۱۹۲۹ در فهرست ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد.

#### ۱۶. مصطفی کوچوک

MUSTAFA KÜÇÜK

مصطفی کوچوک، بزرگترین سهامدار برنده تولید کننده پوشک و محصولات LCW و LC Waikiki و Home. است. در شماره قبلی مجله وی درباره او مفصل صحبت کرده‌ایم. او با ثروت ۱/۴ میلیارد دلاری شانزدهمین تاجر ثروتمند ترکیه است.

#### ۱۲. بولنت اجزاجی باشی

BÜLENT ECZACIBAŞI

بولنت اجزاجی باشی رئیس هیئت مدیره شرکت‌های گروه Eczacıbaşı است، او دارایی خالص ۱/۵ میلیارد دلاری دارد. همچنین دوازدهمین تاجر ثروتمند ترکیه است.

زمینه فعالیت این هلدینگ تخصصی تر از مابقی شرکت‌های این لیست بوده و در زمینه مواد دارویی و بهداشتی فعالیت متصرکتری دارد.

برخی از برندهایی که هلدینگ گچ که وی سهامدارش است تولید می‌کنند شامل موارد زیر هستند؛ بکو، بلومبرگ، آرچلیک، گروندیگ، الکترا، آی‌گاز و دهها برنده دیگر در زمینه خدمات خودرویی، بانکداری و الکترونیک در ترکیه

#### ۱۰. حمدى آکین

HAMDİ AKIN



حمدى آکین با ۱/۵ میلیارد دلار ثروت یکی از ۱۰ فرد ثروتمند ترکیه است. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در سال ۲۰۲۲ قرار دارد. حوزه کاری برنده در زمینه املاک، زیرساخت و انرژی و .... است.

#### ۱۳. فاروک اجزاجی باشی

FARUK ECZACIBAŞI



## ۲۳. مورات ورگی MURAT VARGI



مورات ورگی، موسس ام وی هلдинگ و یکی از بنیانگذاران ترکسل و KVK؛ او بیست و سومین فرد ثروتمند تجاری در ترکیه است. او با ثروت ۱/۱ میلیارد دلاری یکی از نامهایی است که وارد فهرست ثروتمندترین افراد جهان شده است.

## ۲۴. شفیق ییلماز دیزدار

ŞEFİK YILMAZ DİZDAR  
شفیق ییلماز دیزدار، یکی از صاحبان برندهای LC Waikiki، در رتبه بیست و چهارم فهرست ثروتمندترین افراد تجاری ترکیه قرار دارد. شفیق ییلماز دیزدار با یک میلیارد دلار ثروت در رتبه ۲۵۷۸ در فهرست ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد.

## توضیحات تکمیلی

فهرست ۳۶ ساله فوربس از ثروتمندترین افراد جهان شامل ۲۶۶۸ نفر در سال ۲۰۲۲ است. در حالی که در سال ۲۰۲۱، ۲۷ میلیارد از ترکیه

تورگای جینر، یکی از مهمترین رؤسای رسانه‌ای ترکیه، بیستمین تاجر ثروتمند ترکیه با ثروت ۱/۱ میلیارد دلاری است. هلдинگ او در ترکیه، بریتانیا و ایالات متحده سرمایه‌گذاری می‌کند. شرکت جینر عمدهاً در چهار صنعت فعالیت می‌کند: انرژی و معدن، شیشه و مواد شیمیایی، کشتیرانی و دریابی و رسانه. جینر در سال ۱۹۵۶ در هوپا، استان آرتوین به دنیا آمده است.

## ۱۷. محمد علی آیدینلار

MEHMET ALİ AYDINLAR

## ACIBADEM A CLASS HEALTHCARE SERVICES

محمد علی آیدینلار، موسس بیمارستان آجی بادم و رئیس هیئت امنی دانشگاه آجی بادم، رتبه هفدهم را در میان ثروتمندترین نام‌های ترکیه به خود اختصاص داده است. آیدینلار با ۱/۳ میلیارد دلار ثروت در رتبه ۲۱۹۰ در فهرست ثروتمندترین افراد جهان قرار دارد.

## ۱۸. دنیز شاهنک

DENİZ ŞAHENK

دنیز شاهنک با ثروت ۱/۳ میلیارد دلاری یکی از ثروتمندترین زنان ترکیه است. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در رتبه ۲۱۹۰ قرار دارد.



آیدین دوعان، موسس گروه رسانه‌ای دوعان، صاحب روزنامه‌ها و کانال‌های تلویزیونی بسیاری است، او با ۱/۱ میلیارد دلار ثروت دارد.

## ۲۲. محمد سینان تارا

MEHMET SİNAN TARA

محمد سینان تارا، رئیس هیئت مدیره ENKA، بیست و دومین تاجر ثروتمند ترکیه با ثروت ۱/۱ میلیارد دلاری است. برنده او در زمینه‌های زیرساخت، انرژی، معدن و ... سرمایه‌گذاری و فعالیت می‌کند. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در رتبه ۲۴۴۸ قرار دارد.

## ۱۹. ایپک کراج

İPEK KIRAC

خانوم ایپک کراج با ثروت ۱/۲ میلیارد دلاری نوزدهمین فرد ثروتمند تجاری در ترکیه است. او در فهرست ثروتمندترین افراد جهان در رتبه ۲۳۲۴ قرار دارد. او از اعضای خانواده معروف کچ است.

## ۲۰. تورگای جینر

TURGAY CİNER



کلان خود را کسب کرده‌اند و اکنون فعالیت‌هایی جهانی و ثروت‌هایی بالاتر از درآمدهای سالیانه برخی کشورهای جهان دارند.

پس می‌توانیم امیدوار باشیم که اگر واقعاً تمايل به راه اندازی کسب و کار در ترکیه را دارید این فضا و این زمین آماده برای شروع و تقویت بیزنس‌های شما خواهد بود البته به شرط این که قوانین آن را به درستی بشناسید، مردمانش، فرهنگش و قطعاً روابط تجاری اش را کامل شناخته و به ریزه‌کاری‌های کسب و کار در آن آگاه شوید.

رتبه ۱۱۹۶ این فهرست قرار دارد. از سوی دیگر، فاتح اوzman با ثروت ۲/۵ میلیارد دلاری خود در رتبه ۱۲۳۸ در فهرست ثروتمندترین افراد تجاری جهان قرار گرفت.

Eren özmen از آنجایی که اصل شرکت‌هایی که Fatih özmen در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند آمریکا است، آنها در لیست ثروتمندترین افراد تجاری در ترکیه نیستند.

در انتهای باید ذکر کنیم که حداقل نیمی از این افراد کارآفرین‌هایی هستند که در محیط کسب و کاری ترکیه موفقیت‌های

وارد این فهرست شدند، این تعداد در سال ۲۰۲۲ به ۲۴ نفر کاهش یافت. تنها چهار نفر از ترکیه در میان ثروتمندترین زنان تاجر جهان وجود دارند.

لازم به ذکر است که Fatih Eren و Sierra Nevada Corporation آمریکا تأسیس کرده‌اند به ایستگاه فضایی ناسا محموله می‌برند، جزو لیست ثروتمندترین افراد تجاری جهان قرار داشتند. ارن اوzman با ثروت ۲/۶ میلیارد دلاری در





# گروه توران ازمیر

مشاور ایرانیان در:

- خرید و فروش املاک در ترکیه
- امور مهاجرتی - اخذ شهروندی و پاسپورت ترکیه
- امور حقوقی در دادگاه‌های ترکیه
- تحصیل در دانشگاه‌های ترکیه
- نقل و انتقالات مالی و صرافی بین‌المللی
- سرمایه‌گذاری ملکی و تجاری و ....
- تجارت - بازرگانی - صادرات و واردات مابین ایران و ترکیه
- راه‌اندازی بیزنس و فرانچایز در ترکیه

---

+90 (552) 386 4410

+90 (531) 845 2248

## چشمه (ازمیر) Çeşme (azmir)

چشمه یک شهر ساحلی زیبا و بسیار معروف و مرکز ناحیه‌ای به همین نام در غربی‌ترین انتهای ترکیه، بر روی دماغه‌ای در نوک یک شبه جزیره در استان ازمیر است.

این شهر توریستی تفریحگاه محبوب برای ثروتمندان کل ترکیه و بسیاری از اهالی کشورهای اروپایی است. چشمه در ۸۵ کیلومتری غرب ازمیر، بزرگترین مرکز شهری در منطقه دریای اژه ترکیه واقع شده است.

یک بزرگراه شش بانده مابین ازمیر و چشمه وجود دارد که این دو شهر را به هم متصل می‌کند با نام (۳۲ Otoyol).

نام "çeşme" به معنای همان کلمه "چشمه" است. منابع ترکی همیشه این شهر و منطقه را به نام چشمه ذکر کرده‌اند که در اصل یک کلمه فارسی است و احتمالاً از فواره‌های عثمانی پراکنده در سطح شهر استعاره گرفته شده است.

بسیاری از هتل‌ها، تفریجگاه‌ها، کلوب‌ها، رستوران‌ها، بوتیک‌هتل‌ها و امکانات اقامتی خانوادگی و سایر امکانات برای بازدیدکنندگان در مرکز çeşme و در شهرها و روستاهای اطراف آن از جمله روستای زیبای آلاچاتی Alacati و همچنین سواحل بسیار محبوب آن یافت می‌شوند.

چشمه در ازمیر یکی از اصلی‌ترین بندرهای پهلوگیری قایق‌های تفریحی لوکس و کشتی‌های کروز اروپایی و آمریکایی غول‌پیکر است

